Weekly
Sharia & Business

قیمت 50 روپے

شریعت اور تجارت
ساتھ ساتھ

# شریعہ اینڈ بزنس

ہفت روزہ

جلد: 4 ..... شمارہ: 32

31 اگست تا 6 ستمبر 2016ء بمطابق
27 ذی قعدہ تا 3 ذی الحجہ 1437ھ

Regd. No: MC 1404

گلوبل مارکیٹ میں کس کاروبار کا انتخاب کریں؟

تنخواہ کو مہینے کی آخری تاریخ تک بچانے کا نسخہ

زندگی پُرسکون کیسے بنائیں؟

## تبدیلی سب ہی چاہتے ہیں مگر...؟

50 ہلز جو ہماری کامیابی کے راستے کے پتھر ہیں

www.facebook.com/masimfarooq

ہفت روزہ
# شریعہ اینڈ بزنس
شریعت اور تجارت ساتھ ساتھ

بسم اللہ الرحمن الرحیم

ایڈیٹر کے قلم سے

حرفِ اول

## پالیسی بیان

فرانسیسی زبان کا مشہور مقولہ ہے: ''او چست کونت۔'' جس کا مطلب ہے اجتماعی ذمہ داری۔ یعنی اگر آپ مال دار ہیں تو آپ کی کچھ اجتماعی ذمہ داری بھی ہے۔ آپ اگر صاحب استطاعت شہری ہیں تو آپ پر معاشرے کے بھی کچھ حقوق ہیں۔ آپ اگر عالم دین ہیں تو اس معاشرے کو لوٹائیں بھی سہی، جس نے آپ کو عالم بنایا۔ معاشرے کے ہر ہر شخص کی کچھ نہ کچھ ذمہ داری بھی بنتی ہے۔ آپ جتنے کامیاب ہیں، اتنی ہی ذمہ داری بھی نبھائیں۔ اگر آپ معاشرے کا حق ادا کر رہے ہیں تو پھر ہی آپ کو ترقی اور خوشحالی کا حق ہے۔ اگر ایسا نہیں تو دنیا یا آخرت میں جواب دہی کے لیے تیار رہیں۔

اب شاید آپ کو یہ حدیث بہت آسانی سے سمجھ آجائے گی: قیامت کے دن مال داروں کے لیے بہت بربادی ہوگی۔ فقیر کہیں گے: اے اللہ! ان امیروں نے آپ کے فرض کردہ حق ادا نہیں کیے۔ اللہ تعالیٰ فرمائے گا: ''میری عزت اور جلال کی قسم! میں تمہیں اپنے قریب کروں گا اور امیروں کو اپنے سے دور کروں گا۔'' (طبرانی)

کبھی فرصت میں سوچیے کہ دنیا میں ہر روز ساڑھے تین لاکھ بچے پیدا ہوتے ہیں، اللہ نے ان میں سے آپ کو ہی کیوں نوازا؟ اسی طرح روزانہ ڈیڑھ لاکھ لوگ دنیا سے رخصت ہو جاتے ہیں، آپ کا نام اس لسٹ میں بھی شامل ہو سکتا تھا؟ پھر اللہ نے آپ کی زندگی کی رسی کیوں چھوڑے رکھی؟ آپ کو زندہ رہنے کی اجازت کیوں ملی؟ آپ کی مہلت ختم کیوں نہیں ہوئی؟

امام ابوحنیفہ رحمہ اللہ اپنا تجارتی قافلہ بغداد روانہ کرتے تھے۔ جب قافلہ واپس کوفہ لوٹتا تو نفع کے ڈھیر لگ جاتے۔ آپ کی عادت تھی کہ سال بھر کا نفع جمع کرتے رہتے۔ پھر کوفہ میں موجود محدثین، فقہاء اور علما کی فہرست بناتے۔ ان کو راشن، کپڑے اور ضروریات زندگی کی تمام اشیاء پہنچاتے۔ ساتھ ہی یہ فرماتے: صرف اللہ کی تعریف بیان کرو۔ میں نے اپنے مال میں سے تو تمہیں کچھ بھی نہیں دیا۔ بلکہ یہ تو مجھ پر اللہ کے فضل میں سے تمہارا حصہ ہے۔

بات بہت آسان ہے۔ صرف دھڑکنے والا دل اور سوچنے والا دماغ چاہیے۔ ایک مسلمان دیہاتی چرواہے سے پوچھا گیا: یہ اونٹ کس کے ہیں؟ اس نے کیا خوبصورت جواب دیا: ''یہ اللہ کی امانت ہے، جو اس نے مجھے سونپی ہے۔''

اسے کہتے ہیں، دل سے نکلی اور دل پہ جا لگی۔

حضرت انس بن مالک رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں: قبیلہ تمیم کا ایک شخص رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کی خدمت میں حاضر ہوا۔ کہنے لگا: ''اے اللہ کے رسول! میرے پاس بہت دولت ہے، ساز و سامان اور گھر بار کی کمی نہیں۔ آپ میری رہنمائی فرمائیں کہ کیسا طرز عمل اختیار کروں؟ دولت کیسے خرچ کروں؟ حضور صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: ''اپنے مال کی زکوۃ ادا کرو، اس کے ذریعے مال پاک ہو جائے گا۔ اپنے قریبی رشتہ داروں سے صلہ رحمی کرو۔ مسکینوں، پڑوسیوں اور فقیروں کا حق ادا کرو۔''

پرسوں پرلے روز دوست جمع تھے۔ بولے: بات اتنی سادہ ہے تو سمجھ کیوں نہیں آتی؟ زندگی اس کے سانچے میں ڈھل کیوں نہیں جاتی؟ عرض کیا: تھیوری آسان، مگر پریکٹیکل بہت مشکل ہے۔ الفاظ آسان مگر عمل میں دانتوں پسینہ آجائے۔ مرزا محمد رفیع سودا کے الفاظ میں، کس منہ سے اپنے آپ کو کہتا ہے عشق باز۔

اب آخر میں پالیسی اسٹیٹ منٹ بھی سنتے جایئے۔ حضور صلی اللہ علیہ وسلم کا ارشاد ہے: ''جس شخص پر اللہ تعالیٰ بیش بہا کرم فرمائیں۔ اسے بے تحاشا دولت عطا فرمائیں۔ پھر لوگ اس شخص کے پاس اپنی ضروریات لے کر حاضر ہوں۔ مگر یہ شخص لوگوں کو دیکھ کر ناگواری سے ناک بھوں چڑھائے۔ تو بلاشبہ اس شخص کی نعمت تباہی سے دوچار ہو جائے گی۔'' (طبرانی)

عاصم حائز

## کرنیں

### القرآن — تقویٰ اور رزق کا وعدہ

اور جو کوئی اللہ سے ڈرے گا، اللہ اُس کے لیے مشکل سے نکلنے کا کوئی راستہ پیدا کر دے گا اور اُسے ایسی جگہ سے رزق عطا کرے گا، جہاں سے اُسے گمان بھی نہیں ہوگا اور جو کوئی اللہ پر بھروسہ کرے تو اللہ اس کے لیے کافی ہے۔ (الطلاق: 3-2)

### الحدیث — مہنگائی پیدا کرنا، سزا کا باعث

رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: ''جو مسلمانوں کے بھاؤ میں کسی ایسی چیز کو اختیار کرے، جس سے دام بڑھ جائے اور مہنگائی ہو جائے تو اللہ تعالیٰ کو یہ حق ہے کہ اسے قیامت کے دن جہنم کی بڑی سزا دے۔'' (مجمع الزوائد: 101/4)

ایڈیٹر: عبدالمنعم فائز
اسسٹنٹ ایڈیٹر: عمر فاروق راشد، انعام اللہ بھکروی
ڈیزائننگ: ارشد خرم
مارکیٹنگ ڈائریکٹر: سید ایاز شاہ

خط و کتابت کا پتا

شریعہ اینڈ بزنس
پلاٹ نمبر 1، اسٹریٹ 4، فیز 1 سیکٹر 4
اسکیم 33 احسن آباد، گلشن معمار، کراچی

مرکزی رابطہ: 021-368 803 85
سرکولیشن: 0321-321 03 55، 021-366225 97
شعبہ اشتہارات: 0323-200 01 85، 0320-400 07 97

Weekly Shariah and Business
ShariaAndBusiness@yahoo.com
www.shariahandbiz.com

پبلشر محمد فیاض نے پرنٹر سفیر احمد، حسان پریس سے چھپوا کر شائع کیا
قیمت 50 روپے

www.facebook.com/masimfarooq

# کاروباری مشکلات کا حل


محمد اسلوبھٹہ

ڈائریکٹر: شعبہ اثاثات، جامعۃ الرشید


کاروبار ایک وسیع اصطلاح ہے، اس میں دنیا جہاں میں ہونے والا ہر طرح کا بزنس شامل ہے۔ کاروبار کو چلانے کے لیے بزنس مین طرح طرح کے جتن کرتے ہیں۔ کوئی کاروبار بھی ایسا نہیں ہوتا کہ وہ چلتے ہی ترقی کی منزلیں طے کرنے لگے۔ کاروبار کی راہ میں بے شمار مشکل مراحل آتے ہیں، جنہیں کامیابی سے عبور کر جانا دل گردے کا کام ہے۔ تجربہ کار اور ماہر حضرات ہی کاروبار کو اچھی طرح سے کر پاتے ہیں۔ من جملہ بہت سی اور چیزوں کے بزنس مین اپنی کاروباری مشکلات کو حل کرنے کے لیے درج ذیل نکات پر غور کرے۔ امید ہے ان سے کسی قدر بصیرت ضرور حاصل ہوگی۔

## 1 کاروبار پر نئے سرے سے غور کرنا

جب کاروبار میں مشکلات آنی شروع ہو جائیں اور ان کا حل فوری سمجھ میں نہ آئے تو کاروباری حضرات کے لیے ضروری ہے کہ وہ اپنے تمام کام کا دوبارہ سے جائزہ لیں اور اپنی جائزہ رپورٹ تیار کروائیں، تاکہ مشکلات اور کمزوریوں کا ادراک ہو سکے۔

## 2 مین پاور کو گھٹانا یا بڑھانا

جہاں جہاں یہ معلوم ہو کہ کارکنان زیادہ ہیں، ان کو ضرورت کے لحاظ سے کم کر دیا جائے۔ اگر بالفرض کہیں کام تو زیادہ ہے مگر کارکن کم ہیں تو پھر ان کو بھرتی کر کے اپنی فورس مکمل کرنی چاہیے۔

## 3 ماہر افراد کا اضافہ کرنا

بعض اوقات ماہر اور تجربہ کار لوگوں کی بہت کمی ہوتی ہے اور کام کو گائیڈ کرنے والے کم ہوتے ہیں۔ ایسی صورت میں فوری طور پر ماہر اور تجربہ کار لوگوں کو بھرتی کرنا چاہیے، تاکہ کمپنی کی جو ماہرانہ رائے کی ضرورت ہے وہ پوری ہو سکے۔

## 4 فنانس کے سب پہلو چیک کرنا

کبھی ایسا بھی ہوتا ہے کہ مالی معاملات قابو سے باہر ہو جاتے ہیں۔ کوئی بڑا آرڈر ہوتا ہے اور اس کو پورا کرنا آسان نہیں رہتا تو اس میں مزید سرمائے کی ضرورت ہوتی ہے۔ اس مشکل کو بھی جیسے تیسے حل کرنے کی ضرورت ہوتی ہے، تاکہ کمپنی کو نقصان سے بچایا جا سکے۔

## 5 مزید سرمایہ کاری کرنا

کاروبار کو وسعت دینے کے لیے کبھی مزید سرمایہ کاری کی ضرورت ہوتی ہے۔ ایسے میں مزید سرمائے کا انتظام بینکوں سے کرنا پڑتا ہے، تاکہ کمپنی یا کارخانے کو وسعت دی جا سکے، جس سے یہ فائدہ ہوتا ہے کمپنی اپنے کام کو وسیع تر کرتی اور کاروبار منافع بخش ہو جاتا ہے۔ اس مقصد کے لیے اسلامی بینکوں کی خدمات حاصل کی جائیں۔

## 6 شعبہ جات کو گھٹانا یا بڑھانا

کبھی ایسا بھی ہوتا ہے کاروبار کرتے وقت بعض شعبہ جات کو ضرورت کے لحاظ گھٹانا یا بڑھانا پڑتا ہے، تاکہ جو مشکلات درپیش ہیں ان پر قابو پایا جا سکے۔ یہ اہم کام ہوتے ہیں جن پر عمل کر کے کاروبار کو منافع بخش بنایا جا سکتا ہے۔

## 7 مشکلات کا تفصیلی جائزہ لینا

جب تک کوئی بزنس مین اپنی مشکلات کو سمجھ کر جان نہیں لیتا وہ اپنی مشکلات پر قابو نہیں پا سکتا۔ کبھی بزنس مین اپنی ان پریشانیوں کو خود جاننے سے قاصر ہوتا ہے۔ ایسے میں ایسی کمپنیاں موجود ہوتی ہیں جو معاوضہ لے کر کمپنی کے تمام حالات کو جاننے کی کوشش کر کے وہ تمام کمزوریاں لکھ کر رپورٹ کی شکل میں بزنس مین کو دیتی ہیں تاکہ ان کو مختلف طریقوں سے دور کر کے کاروبار کو منافع بخش خطوط پر استوار کیا جا سکے۔

## 8 کمزوریاں دور کرنے کی کوشش کرنا

جب کوئی کمپنی کاروبار کے بارے میں اپنی ''تجزیہ رپورٹ'' تیار کر کے دے تو پھر مالکان کو چاہیے کہ وہ اپنی اولین فرصت میں ان تمام کمزوریوں کو دیکھیں اور ان کو دور کرنے کی حتی الامکان کوشش کریں جن کے بارے میں کمپنی نے تجزیہ رپورٹ تیار کر کے مہیا کی ہے۔ ایسا کرنے سے بزنس مین اپنی کاروباری مشکلات پر قابو پانے کا اہل ہو جاتا ہے۔

## 9 بھرپور منصوبہ بندی

ایک اہم چیز اچھی پلاننگ کرنا ہے۔ اگر کسی کمپنی کے پاس اچھے پلانرز ہیں جو کمپنی کے منصوبہ جات کو ماہرانہ انداز میں تیار کر کے دیتے ہیں۔ پھر ان پر عمل کرنے اور کرانے والے سب لوگ تجربہ کار ہیں تو کاروبار شروع ہی سے روز بروز ترقی کے زینے طے کرنے لگتا ہے۔ ایسے کاروبار کو آگے بڑھانے کے لیے شروع میں دن رات محنت کی ضرورت ہوتی ہے۔ پھر جب کاروبار مضبوط بنیادوں پر استوار ہو جاتا ہے تو اس پر اتنی بھرپور توجہ کی بھی ضرورت نہیں رہتی۔ وہ خود بخود دوڑتا چلا جاتا ہے۔

منزل کی طرف پیٹھ کر کے سفر کرنے کا انجام کیا ہوتا ہے؟




www.facebook.com/masimfarooq

# گلوبل مارکیٹ میں کس کاروبار کا انتخاب کریں؟

عابد الرحمٰن
شریک تخصص فی فقہ المعاملات المالیہ وایم بی اے: KIMS

آج کے دور میں بیرون ملک تجارت کرنے کا رجحان بہت زیادہ بڑھ رہا ہے۔ اس کی وجہ آزاد تجارتی پالیسیاں اور تجارت کے لیے سازگار ماحول ہے۔ ہر ملک اس کوشش میں مگن ہے کہ وہ تجارت کے لیے سب سے زیادہ پسندیدہ ہو، لہٰذا اس مقصد کے لیے مختلف وسائل کا استعمال کیا جاتا اور قوانین بنائے جاتے ہیں۔

البتہ ایسے کاروبار کی خواہش مند کمپنی کو چند امور پر غیر معمولی ریسرچ کرنا ہوتی ہے، مثلاً: یہ کہ کمپنی گلوبل مارکیٹ میں کس کاروبار کا انتخاب کرے؟ کمپنی کے لیے سب سے زیادہ مناسب مارکیٹ کون سی ہے؟ کس مارکیٹ میں داخل ہو کر زیادہ سے زیادہ منافع حاصل کیا جا سکتا ہے؟ یہ اور اس جیسے دیگر چند اہم پہلوؤں پر غور وخوض کے بعد ہی گلوبل مارکیٹ میں داخل ہونا مفید ثابت ہو سکتا ہے۔ آیئے! چند اہم نکات کا جائزہ لیتے ہیں۔

سب سے پہلے تو کمپنی کو انٹرنیشنل مارکیٹنگ سے متعلق اپنی پالیسیاں اور مقاصد واضح طور پر طے کرنے ہوتے ہیں۔ مقاصد اور پالیسیوں کی تعیین بیرونی سیل کا حجم مقرر کرنے میں مرکزی کردار ادا کرتی ہے۔ اگرچہ اکثر کمپنیوں کا ارادہ بڑی سطح پر کاروبار کرنے کا ہوتا ہے، تاہم بہت سی کمپنیاں پہلے چھوٹی سطح پر کاروبار کرتی ہیں۔ اس دوران وہ چھوٹے چھوٹے منصوبے (Plans) بناتی ہیں۔ اس کی وجہ یہ ہوتی ہے کہ وہ انٹرنیشنل مارکیٹ کو اپنے مقامی کاروبار کے مقابلے میں کم اہمیت دیتی ہیں۔ اس کے برعکس مارکیٹ میں موجود دیگر کمپنیاں بڑے بڑے منصوبے بناتی ہیں، کیونکہ وہ بین الاقوامی تجارت کی اہمیت اور فوائد سے بخوبی آگاہ ہوتی ہیں۔

کمپنی کو یہ بات بھی اچھی طرح سمجھنے کی ضرورت ہوتی ہے کہ وہ کون سے ممالک کو منتخب کرے؟

کمپنی کو اس بات میں بہت زیادہ محتاط ہونا چاہیے کہ اپنی صلاحیت سے زیادہ، کاروبار کو وسعت دینے کی کوشش نہ کرے اور نہ ہی مطلوبہ سطح سے کم مقدار میں کاروبار کرے، نہ ہی ابتدا میں اپنی صلاحیت سے زیادہ بیک وقت مختلف ممالک میں کاروبار چلائے۔

اگلے مرحلے میں کمپنی کے لیے اس بات کا فیصلہ کرنا ہوتا ہے کہ کس قسم (Type) کے ممالک کو منتخب کیا جائے؟

ایک اچھی کمپنی کس ملک کا رخ کرے گی، اس کا انحصار بہت سے عوامل پر ہوتا ہے، مثلاً: اس ملک کی جغرافیائی پوزیشن، وہاں کی آبادی کی اَنکم، آبادی کا حجم اور سیاسی صورت حال، وغیرہ۔

یہ بھی ہو سکتا ہے کہ ایک کمپنی چند مخصوص ممالک کو کسی خاص وجہ سے ترجیح دیتی ہو اور مذکورہ عوامل کو توجہ نہ دیتی ہو، لیکن یہ عام رواج نہیں ہے۔

حال ہی میں بہت سی نئی مارکیٹیں سامنے آئی ہیں۔ ان میں کاروبار کے کافی زیادہ مواقع تو ملتے ہیں، لیکن اس کے ساتھ ساتھ مشکل چیلنجز کا سامنا بھی کرنا پڑتا ہے۔ ان چیلنجز سے نبٹنے کے لیے قبل از وقت زبردست تیاری بہت ضروری ہوتی ہے۔

مختلف ممالک کی منڈیوں کا مختصر جائزہ لینے کے بعد، کمپنی کو چاہیے کہ وہ ہر ملک کی مختلف مارکیٹوں کو جانچتے ہوئے ہر ایک کو الگ الگ خانے میں رکھے، کیونکہ یہ طریقہ کار کمپنی کے بہت سے عوامل کو غور طلب مسائل میں شامل کرے گا، جس سے منڈیوں کے انتخاب میں آسانی ہوگی۔

ممکنہ گلوبل مارکیٹ کو جن اہم عوامل (Factors) کے اعتبار سے الگ الگ درجہ بندی (Ranke) چاہیے، ان میں مارکیٹ کا حجم، ترقی کے مواقع، کاروبار کی لاگت، مسابقتی برتری اور رسک وغیرہ شامل ہیں۔

کمپنی کسی بھی مارکیٹ میں ممکنہ کامیابی کا اندازہ لگائے۔ اس مقصد کے لیے مندرجہ ذیل امور ملحوظ رکھے جاتے ہیں:

**آبادیاتی خصوصیات:** اس میں عام لوگوں کی تعلیم، آبادی کا حجم اور لوگوں کی اوسط عمر شامل ہیں۔

**جغرافیائی خصوصیات:** اس میں ملک کی آب وہوا، ملک کا رقبہ، قصبوں اور دیہاتوں کی آبادی، ٹرانسپورٹ کی ساخت اور مارکیٹ تک رسائی شامل ہیں۔

اقتصادی عوامل میں سے GDP کا حجم ونمو، آمدنی کی تقسیم، انڈسٹری کا ڈھانچہ، قدرتی وسائل، مالیاتی اور انسانی وسائل وغیرہ شامل ہیں۔

سماجی وثقافتی عوامل میں سے صارفین کا طرز زندگی، نظریات، اقدار، کاروباری اصول اور نکتۂ نظر، سماجی وثقافتی اصول اور زبانیں وغیرہ شامل ہیں۔

سیاسی اور قانونی عوامل میں سے قومی ترجیحات، سیاسی استحکام، گلوبل تجارت سے متعلق حکومت کے رویے، بیورو کریسی اور تجارت سے متعلق قوانین وغیرہ کو ملحوظ رکھنا چاہیے۔

اس سے کمپنی ضرور اس نتیجے پر پہنچ جائے گی کہ کون سی مارکیٹ، طویل عرصے کے لیے سرمایہ کاری کے نتیجے میں زیادہ سے زیادہ منافع دے گی۔

پاکستان کے لحاظ سے ان ہدایات پر عمل کرنے کی مثال Q mobile ہے۔ جس نے نہ چائنا موبائل کی طرح کمزور کوالٹی کے موبائل تیار کیے اور نہ نوکیا کی طرح مہنگے، بلکہ ہر لحاظ سے پاکستان کے متوسط طبقے کے لیے قابل قبول موبائل تیار کیا، جس کی قیمت چائنا موبائل کی قیمتوں سے قریب تر، لیکن پائیداری میں نوکیا موبائل کے قریب تر۔



فاصلہ قدموں میں نہیں، ذہن میں ہوتا ہے۔ یہ محض ایک حجاب ہے، اُٹھ گیا
تو ساری مسافت فوراً کٹ جاتی ہے

www.facebook.com/masimfarooq

# باہم دھوکہ بازی سے توانائی کے ضیاع کے سوا کچھ حاصل نہیں ہوتا

انٹرویو: عبدالمنعم فائز، انعام اللہ بھکروی
تحریر: عمر فاروق راشد

## کراؤن گروپ آف کمپنیز کے چیئرمین جناب فرحان حنیف سے خصوصی گفتگو 2

**شریعہ اینڈ بزنس**

اپنی برینڈنگ کر کے آپ نے واقعی بہت بڑا قدم اٹھایا۔ سوال یہ ہے کہ اس موقع پر آپ نے کیا حکمت عملی اپنائی؟ نیز انویسٹمنٹ کیسے ارینج کی؟ وغیرہ۔

**فرحان حنیف**

اس میں ہوتا یہ ہے کہ جب آپ ایمان داری سے کام کر رہے ہوتے ہیں تو آپ کو اگرچہ پتا نہیں چلتا، مگر یہ دیانت داری آپ کی Reputation بنا رہی ہوتی ہے۔ دوسری جانب جب غلط ہتھکنڈے استعمال کیے جاتے ہیں تو اسی انداز سے ساکھ خراب بھی ہو رہی ہوتی ہے۔ تو میں نے جو دس سال اپنے ماموں کے ساتھ کام کیا تھا، وہاں دراصل میری ایک ساکھ تعمیر ہو رہی تھی۔ ایک کریڈیبلٹی بن رہی تھی۔ ماموں نے بھی اسی ایمان داری کے باعث میری سپورٹ کی۔ چائنا سے ہمیں ڈیل کرنے والوں نے بھی سپورٹ کیا۔ اس طرح ہم اپنا بزنس بآسانی کھڑا کرنے میں کامیاب ہو گئے۔

یہاں یہ بات کہنا بھی ضروری ہے کہ دیگر ممالک میں ہم پاکستانیوں کی شہرت کچھ اچھی نہیں ہے۔ نہایت افسوس کے ساتھ کہتا ہوں کہ دھوکے بازی کے حوالے سے ہم لوگ بے حد بدنام ہیں۔ ہر شخص اپنے موقع و منصب کے لحاظ سے دھوکے بازی میں ضرور حصہ لیتا ہے۔ چائنا کے لوگوں کو بھی یہی شکایت تھی، لیکن ہمارے ساتھ ان کے بار بار کے تجربے نے ان کو یقین دلایا کہ ہم ہرگز دھوکہ باز نہیں، چنانچہ انہوں نے بھی ہمیں بہت سپورٹ کیا۔ ہمیں کوشش کرنی چاہیے کہ اپنے ملک کو اس لعنت سے پاک صاف کریں۔

**شریعہ اینڈ بزنس**

آپ نے دھوکا دہی کا شکوہ بہت دل سوزی سے کیا۔ دھوکے سے بچنے اور دوسروں کو بچانے کے لیے آپ نے کیا حکمت عملی اپنائی؟

**فرحان حنیف**

میں خود بھی سمجھتا ہوں اور اپنے ماتحتوں کو بھی یہی تلقین کرتا ہوں کہ آپ جب کسی کو دھوکا دو گے تو وہ بھی آپ کو دے گا۔ دھوکا بازی کی اس رسہ کشی میں انرجی کے ضیاع کے سوا کچھ حاصل نہیں ہوتا، مثلاً: آپ کسی کے ساتھ کوئی چال کھیلیں، وہ پھر جواباً آپ کے ساتھ کھیلے۔ یوں دونوں رسے کے سروں کو اپنی اپنی طرف کھینچتے رہیں گے اور اپنی انرجی ضائع کرتے رہیں گے، کیونکہ رسّے نے اپنی جگہ رہنا ہے۔ اس طرح کسی کے ہاتھ کچھ بھی نہیں آتا۔

لہٰذا ہم اس بے کار کی شطرنج کھیلنے کے بجائے اپنی توانائیاں اصلی کام پر صرف کریں، تاکہ ہمیں اس کا کوئی فائدہ حاصل ہو سکے۔

ہم نے اسی اسٹریٹیجی کے تحت مارکیٹ میں اپنے کمپیٹیٹرز کو اپنے سامنے بٹھایا۔ ہم نے انہیں کہا کہ کمپیٹیشن کے نام پر ایک دوسرے کی ٹانگیں کھینچنے کی پالیسی کو ترک کر کے ہم کسی بات پر اتفاق رائے کر لیں اور اسی پر چلیں، تاکہ ہم میں سے کسی کا وقت اور انرجی ضائع نہ ہو، مثلاً: ہم نے کہا کہ مارکیٹ میں جو کئی سلسلے چلتے ہیں کہ ''ریٹ گراؤ اور دوسرے کے گاہک کو اپنی طرف کھینچو'' اس قسم کی منفی سرگرمیوں میں پڑنے کے بجائے ہم کسی ایک پالیسی پر اور کسی ایک ریٹ پر اتفاق رائے کر لیں۔ جس کا جتنا نصیب ہو گا، اس کو مل جائے گا۔ ہم نے ذاتی فنڈز خرچ کر کے مارکیٹ میں اس رجحان کو پروان چڑھایا۔ ہمارا مقصد یہ تھا کہ کاروبار تو چل ہی رہا ہے، مگر پیار، محبت اور بھائی چارے کے ذریعے ہو گا تو اللہ تعالیٰ ہمیں اس کا اجر ضرور عطا فرمائے گا۔ اس مقصد کے لیے ہم نے ''کراؤن فیملی کلب'' بنایا، تاکہ وہاں آ کر لوگ مل بیٹھ کر کھائیں، پئیں اور اپنے مسائل حل کریں۔ اسی میں ہم نے یہ بھی شامل کر لیا کہ معاشرے کے غریب اور نادار طبقے کے لیے ہم کیا کر سکتے ہیں۔

**شریعہ اینڈ بزنس**

آپ نے جب برانڈ بنائی اور کمپنی کھڑی کر لی تو کمپنی کے مختلف شعبوں میں سے کس پر آپ کی سب سے زیادہ توجہ صرف ہوئی، یعنی آپ کی ترجیح کون سا شعبہ تھا؟ فائنانس، ایچ آر، مارکیٹنگ یا سیلز اینڈ پرچیز وغیرہ؟

**فرحان حنیف**

اس کو آپ یوں سمجھیں کہ جب آپ کوئی بلڈنگ بناتے ہیں تو اس میں کئی سارے پلرز ہوتے ہیں۔ کیا ایسا کبھی ہو

www.facebook.com/masimfarooq

سکتا ہے کہ میں چار میں سے دو پلرز کو اونچا کرلوں اور دو کو نیچا رکھو۔ آپ کو یہ سارے پلرز عمارت کے حساب سے ایک ساتھ اور ایک جیسے اٹھانے ہوں گے۔ میں لوگوں کو یہی مشورہ دیتا ہوں کہ آپ جب بزنس کرتے ہیں تو آپ کو تمام شعبوں کو پوری اور برابر درجے کی توجہ دینی ہوتی ہے، جبکہ ایک ملازمت پیشہ صرف اپنے شعبے میں مہارت رکھتا اور اسے صرف اسی کے متعلق پتا ہوتا ہے۔ تاہم بزنس کے مالک کو تمام شعبوں کو اکٹھا لے کر چلنا ہوتا ہے۔

اگر آپ مجھ سے سوال کریں کہ کس شعبے سے متعلق آپ کو زیادہ محنت اور مشقت برداشت کرنا پڑی تو اس کا جواب یہ ہے کہ جب ہم نے برینڈنگ کی تو ہمارے لیے ''اِمی ٹیشن'' کا مسئلہ سب سے زیادہ مشکلات کا باعث بنا۔ ایک تو یہ ہوتا ہے کہ لوگ آپ کی ''اِمی ٹیشن'' کرتے ہیں، چھوٹی سطح پر۔ ہمارے ساتھ یہ مسئلہ پیش آیا کہ ہمارے کمپیٹیٹر نے ہماری ہی نقل بنانا شروع کر دی۔ اس پر ہم نے ایکشن لیا اور اپنا کیس لے کر ہائی کورٹ میں گئے۔ یہ 14, 15 سال پہلے کی بات ہے۔ ہائی کورٹ نے ہمارے ایک کمپیٹیٹر کی انوینٹری لی۔ وہ کیس کافی دیر تک چلتا رہا اور پھر ہمیں کچھ نہ کچھ ریلیف ملا، لیکن سسٹم اتنا مشکل ہے کہ آپ کو اپنے لیے ریلیف لینے میں سالوں لگ جاتے ہیں۔ بندہ ختم ہو جاتا ہے، لیکن اس کا کیس ختم نہیں ہوتا۔ اس کے بعد میں نے ''Intellectual Property Rights'' پر کام شروع کر دیا۔ یہ بزنس میں اور بالخصوص اپنی برینڈنگ کرنے میں بہت اہم چیز ہے۔ ہمارے لوگوں کو اس کا بالکل پتا ہی نہیں ہے۔ میں کراچی چیمبر میں اس کی کمیٹی کو دو سال تک چیئر کرتا رہا۔

## شریعہ اینڈ بزنس

براہ کرم Intellectual Property Rights کی ذرا وضاحت فرما دیجیے۔

فرحان حنیف

اس کی تھوڑی سی وضاحت یہ ہے کہ برینڈنگ، ٹریڈ مارک، کاپی رائٹس اور پیٹنٹس..... یہ چار چیزیں ہیں، جن کا تعلق اس املاکِ دانش (Intellectual Property) سے ہے۔ اس کی ڈیفی نیشن یہ ہے کہ اللہ تعالیٰ کے فرمان کے مطابق ہر آدمی کو بہت سی صلاحیتوں کے ساتھ پیدا کیا گیا ہے۔ سب کو برابر درجے میں پیدا کیا ہے۔ دوسری طرف ہمیں نظر آتا ہے کہ کچھ لوگوں کے پاس بہت پیسہ ہے تو کچھ بالکل غریب، لیکن دیکھنے کی چیز یہ ہے کہ اللہ تعالیٰ نے ہر انسان کو کچھ ذہنی صلاحیتیں دی ہیں۔ آج کی دنیا میں انسان اپنی ان صلاحیتوں کی کوئی ویلیو طے کر سکتا ہے۔ آدمی ان کا حساب پیسوں کی طرح لگا سکتا ہے اور اس کی ویلیو، بزنس کے اثاثات کی ویلیو سے زیادہ ہے۔ مثال کے طور پر آپ میکڈونلڈ دیکھتے ہوں گے۔ اس کے صرف ''M'' کی جو برینڈ ویلیو ہے، وہ 80 بلین ڈالر ہے۔ پاکستان کے قرضوں سے بھی کہیں زیادہ صرف اس کی برینڈ کی ویلیو ہے۔ اسی طرح ''Apple'' کی برینڈ ویلیو 175 بلین ڈالر ہے۔ اب ہوتا یہ ہے کہ Apple کی چیزیں بن تو چائنا میں رہی ہیں، لیکن صرف Apple کا ''لوگو'' لگنے سے اس کی قیمت 4 گنا بڑھ جاتی ہے۔ خلاصہ یہ ہے کہ بنانے والی کمپنی تو کوئی بھی ہو سکتی ہے، مگر ''لوگو'' کی ویلیو اس کی قیمت میں بہت زیادہ اضافہ کر دیتی ہے۔ تو یہ ہے: '' intellectual property''۔ اب بزنس کی دنیا میں Real Asset سے بڑھ کر ''انٹیلیکچول پراپرٹی'' کی ویلیو ہے۔ مثال کے طور پر کچھ عرصہ پہلے ''میٹرولا'' کمپنی کی ڈیل ہوئی۔ یہ ڈیل میٹرولا کے Real Asset پر نہیں ہوئی، بلکہ اس کے برینڈ نام پر ہوئی۔

برینڈ کے بعد ''کاپی رائٹس'' کو سمجھیے۔ مثال کے طور پر جیسے سافٹ ویئرز ہیں۔ ان کے اور مصنفین کی کتابوں کے کاپی رائٹس ہوتے ہیں۔ اسی طرح گانے، فلم اور ڈاکیومنٹری وغیرہ کے بھی کاپی رائٹس ہوتے ہیں۔ یہ ساری چیزیں سافٹ ویئرز کی کیٹیگری میں آتی ہیں۔ مختلف سافٹ ویئرز کی سی ڈیز آپ کو یہاں 50, 50 روپے میں مل جاتی ہیں۔ حقیقت میں ان کی قیمت کم از کم پچیس سو روپے ہوتی ہے۔ ہمارے یہاں اس کا قانون تو ہے، مگر نافذ نہیں ہے۔ گویا یہ ایک چوری کا سلسلہ ہے، کسی کے حقوق غصب کیے جا رہے ہیں۔ یہ ہمارے معاشرے کی اتنی بڑی چوری ہے کہ جسے چوری سمجھا ہی نہیں جا رہا۔ اس سے آپ کی پوری اکانومی اور پورا ملک متاثر ہے۔

بھلا کیسے؟ اس کا اندازہ لگانے کے لیے یہ واقعہ سنیے۔ ایک دفعہ پرویز مشرف صاحب بل گیٹس سے ملے۔ اس سے کہا: آپ نے انڈیا میں دو، تین یونیورسٹیاں بنائی ہیں، ہمارے ہاں کیوں نہیں بنائی؟ اس نے جواب دیا کہ آپ کے ملک میں ہمارے سافٹ ویئرز کے آفیشل یوزرز چند سو ہیں، ان چند سو یوزرز کے کسٹمر کے لیے میں اربوں روپے کی یونیورسٹی کیسے بناؤں؟؟ لہٰذا آپ پہلے جا کر انٹیلیکچول رائٹس کی تنفیذ کریں۔ اس کے بعد میں آپ کے ملک میں انویسٹ کروں گا۔ مشرف صاحب نے واپس آ کر Rainbow سینٹر پر چھاپا ڈلوایا۔ انہوں نے اس کے لیے کوشش بھی کی، مگر چھاپے وغیرہ کا اثر وقتی ہوا اور اس کے بعد پھر وہی کہانی شروع ہو گئی۔

(جاری ہے)

**انٹالیکچول پراپرٹی رائٹ نافذ نہ ہونے کی وجہ سے پوری قوم 50 روپے کی سی ڈیز خرید و فروخت کر کے اجتماعی چوری میں مبتلا ہے، جس کے نتیجے میں ہمیں انڈیا کے مقابلے میں 70 بلین ڈالر کا نقصان ہو رہا ہے**



www.facebook.com/masimfarooq

# آپ کے تجارتی مسائل کا شرعی حل

دارالافتاء برائے تجارتی و مالیاتی امور

## قبضہ دیے بغیر گفٹ کی زمین کی ملکیت بدستور اصل مالک کے پاس ہوگی

### سوال

اس وقت جس مکان میں ہم رہتے ہیں، اس مکان کی زمین والد صاحب نے میرے نام کردی تھی اور اس مکان کا باقاعدہ قبضہ بھی دے دیا تھا۔ اس وقت ہم کرائے کے مکان میں رہتے تھے اور یہ مکان خالی پلاٹ کی شکل میں تھا۔ ہم چار بھائی اور تین بہنیں ہیں۔ میں سب سے بڑا ہوں اور الحمدللہ! امی بھی حیات ہیں۔ اس زمین کو خریدنے کے لیے والد صاحب نے پرانا مکان فروخت کیا جو کہ دادی نے اپنی زندگی میں ابو کے نام کردیا تھا، وہ میرے نام کرنا چاہتی تھی، لیکن ابو کی خواہش پر ابو کے نام پر کردیا تھا، البتہ دادی بھی اسی مکان میں رہائش پذیر تھیں اور وفات تک اسی میں رہیں۔ ابو کے ایک بڑے بھائی تھے جو اس وقت حیات تھے اور پانچ بہنیں ہیں۔ جن میں سے ایک انتقال کر گئی ہیں۔ یہ مکان 17, 25000 روپے کا فروخت ہوا تھا تو کیا اس مکان سے ابو کے بہن بھائیوں کا حصہ ہے؟ نیز تایا کی بیوہ نے زندگی میں علیحدگی کر لی تھی۔ اگر ابو کی بہن کا حصہ ہے تو کس طرح؟ اور اگر نہیں تو کیا اس میں ہم بہن بھائیوں کا حصہ ہے؟

جس مکان میں ابھی ہم ہیں اس کی زمین 97, 5000 روپے میں پڑی تھی۔ یہ زمین ہم نے سابقہ مکان سے حاصل شدہ رقم سے خریدی تھی اور اس کو بنانے میں پچھلے مکان کی بقایا رقم اور تقریباً چار لاکھ روپے میرے خرچ ہوئے جو میں نے لوگوں سے ادھار لیے تھے۔ اب اس سلسلے میں میرے لیے کیا حکم ہے؟

### جواب

آپ کی دادی نے جو مکان آپ کے والد صاحب کے نام کیا تھا، اس مکان میں چونکہ آپ کی دادی بھی رہائش پذیر تھیں (جیسا کہ سوال میں مذکور ہے) اور شرعاً ہبہ (گفٹ) کے درست ہونے کے لیے ضروری ہے کہ نام کروانے کے ساتھ ساتھ باقاعدہ موہوب لہ (جس کو گفٹ کیا گیا) کو مالکانہ قبضہ بھی دیا گیا ہو، جبکہ مذکورہ صورت میں دادی کے اسی مکان میں رہائش پذیر ہونے کی وجہ سے آپ کے والد کا اس پر قبضہ تام نہیں ہوا، اس لیے آپ کے والد صاحب اس مکان کے مالک نہیں بنے تھے، لہذا یہ مکان آپ کی دادی کی زندگی میں بدستور ان کی ملکیت میں رہا اور ان کی وفات کے بعد ان کے ورثاء میں ان کے شرعی حصوں کے مطابق تقسیم ہونا چاہیے تھا۔

لیکن چونکہ آپ کے والد نے اس مکان کو فروخت کر دیا تھا۔ اس لیے اب حکم یہ ہے کہ بقیہ ورثاء آپ کے والد صاحب کے مذکورہ مکان کی فروختگی کو جائز قرار دیں تو اس صورت میں جتنی رقم سابقہ مکان کو فروخت کرنے سے حاصل ہوئی ہے، اس میں آپ کی دادی کے تمام ورثاء یعنی آپ کے تایا، چچا اور پھوپھیاں وغیرہ سب حق دار ہوں گے۔ جس میں آپ کے والد کے حصے میں آنے والی رقم آپ تمام بہن بھائیوں اور آپ کی والدہ کے درمیان شرعی حصوں کے مطابق تقسیم ہوگی۔

جہاں تک موجودہ مکان کا تعلق ہے تو وہ چونکہ آپ کے والد صاحب نے خریدا تھا، اس لیے یہ مکان ان کی ملکیت تھا۔ لہذا اگر انہوں نے یہ مکان آپ کے نام کروا کر اس کا مالکانہ قبضہ بھی آپ کو دے دیا تھا تو اس صورت میں شرعاً آپ اس مکان کے مالک بن گئے۔ اگر آپ اس میں سے اپنے بہن بھائیوں کو بطور تبرع کچھ حصہ دے دیں تو یہ آپ کے لیے باعثِ ثواب ہوگا۔ نیز اس میں آپ کے تایا وغیرہ کا کوئی حصہ نہیں۔

★★★★

SCS سے شرعی رہنمائی کے لیے:

ask@scsguide.com

0321-2000691

0323-2000247

www.facebook.com/masimfarooq

مولانا نور ولی شاہ

''کچھ پانے کے لیے کچھ کھونا پڑتا ہے۔'' یہ جملہ ہم عام طور پر سنتے رہتے ہیں، لیکن اس کی سو فیصد حقانیت کا اندازہ تب ہوتا ہے جب آپ تجارت سے وابستہ ہو جاتے ہیں۔ ہر تاجر تجارت میں یہ خطرہ ضرور مول لیتا ہے کہ کاروبار میں لگائے جانے والے پیسے مقناطیس بن کر مزید پیسے بھی کھینچ سکتے ہیں اور لوہا بن کر خود کسی اور کے مقناطیس میں بھی جا سکتے ہیں۔

اس قسم کے خطرات (Risks) سے بچنے کے لیے شاطر ذہنوں نے طرح طرح کے جائز اور ناجائز گر تراشے ہیں، جن پر عمل پیرا ہو کر آپ پیسوں کے ڈوب جانے کے خطرے سے محفوظ ہو جاتے ہیں۔ اسٹاک ایکسچینج میں سرمایہ کاری کے دوران اس قسم کے خطرے سے بچنے کے لیے ایک خاص عقد کیا جاتا ہے، جیسے بیع الخیارات (Options Trading) کہا جاتا ہے۔

## تعارف

اسٹاک ایکسچینج میں سرمایہ کاری کے دوران ہر شخص اس فکر میں رہتا ہے کہ مجھے اس سودے سے خاطر خواہ نفع ملے۔ اس لیے جب وہ شیئرز یا کوئی اور چیز خریدتا ہے تو ذہن میں یہ ہوتا ہے کہ جب اس کی قیمت بڑھ جائے گی تو اسے بیچ کر نفع کمائے گا، مگر ساتھ ساتھ اسے یہ خوف بھی لاحق ہوتا ہے کہ کہیں ایسا نہ ہو کہ اس کی قیمت گر جائے اور مجھے خسارہ اٹھانا پڑے۔ اس خسارے سے بچنے کے لیے ''بیع الخیارات'' نامی سودے پر عمل کیا جاتا ہے۔

## طریقۂ کار

کسی شخص کو جب مذکورہ خطرہ لاحق ہوتا ہے تو وہ ایک اور سرمایہ کار سے ملتا ہے اور اس سے ایک معاہدہ کرتا ہے، جس کی رو سے وہ سرمایہ کار سے کہتا ہے کہ آپ فلاں کمپنی کے شیئرز اتنے پیسوں میں خرید لیں اور فلاں تاریخ تک انتظار کریں۔ اگر سامان یا شیئرز کی قیمت بڑھ جائے تو انہیں بیچ دینا اور اگر قیمت گھٹ جائے اور تمہیں نقصان ہونے لگے تو میرے پاس آنا۔ میں آپ سے اتنی متعین قیمت پر مثلاً دس روپے فی شیئر کے حساب سے خرید لوں گا۔ یوں یہ آپ کو ملنے والے ممکنہ نقصان سے بری کر سکتا ہے۔ اس کے بدلے میں وہ آپ سے فیس وصول کرتا ہے۔

نوٹ: خیارات (Options) کو مستقل مالِ تجارت سمجھا جاتا ہے۔ اس کی آگے باقاعدہ خرید و فروخت ہوتی ہے۔ بعض ممالک میں یہ کاروبار بڑے وسیع پیمانے پر ہو رہا ہے۔

## شرعی حکم

یہ انشورنس کی ایک قسم ہے۔ جس طرح انشورنس میں انشورنس کمپنی کسی سرمایہ دار سے کہتی ہے کہ آپ ہمیں ایک لاکھ روپیہ دیں۔ اس کے بعد آپ کا کروڑوں روپے کا سامان جو برطانیہ سے مثلاً بحری جہاز کے ذریعے آ رہا ہے، اگر راستے میں ڈوب جائے تو ہم یہ نقصان پورا کریں گے اور اگر جہاز صحیح سالم پہنچ گیا تو ایک لاکھ روپیہ ناقابل واپسی ہوگا۔

یہاں بھی پہلے شخص کو یہ یقین دلایا جاتا ہے کہ آپ ہمیں ایک مخصوص رقم دیں، پھر آپ کو جو نقصان ہوگا، وہ ہم دیں گے۔ اب جس طرح انشورنس شرعاً جائز نہیں، اسی طرح بیع الخیارات (Options Trading) بھی جائز نہیں ہے۔

## ایک نظیر

انشورنس کی ایک عام اور سادہ سی صورت علامہ شامیؒ متوفی 1252ھ کے زمانے میں رائج تھی۔ آپ کے زمانے میں تجارتی سامان بحری جہازوں کے ذریعے ایک جگہ سے دوسری جگہ منتقل کرتے رہتے تھے۔ سامان کا کرایہ وصول کرنے کے ساتھ ساتھ جہاز کے مالکان کچھ اضافی رقم بھی وصول کرتے تھے۔ جس کے بدلے میں جہاز کے مالکان انہیں نقصان پہنچنے کے اندیشے سے بری کرتے تھے، چنانچہ اگر راستے میں کسی وجہ سے ان کا سامان ڈوب جاتا تو نقصان ان کا نہیں، بلکہ جہاز مالکان کا تصور کیا جاتا اور انہیں اس کا معاوضہ واپس مل جاتا۔ اس رقم کو وہ لوگ ''سوکرہ'' کا نام دیتے تھے۔ علامہ شامیؒ نے تجارت کی اس صورت کو ناجائز لکھا ہے۔

(ردالمختار: 268, 269 رشیدیہ کوئٹہ)

## ناجائز ہونے کی وجہ

انشورنس اور بیع الخیارات کے ناجائز ہونے کی بنیادی وجہ یہ ہے کہ اس میں غرر (Uncertainity) پایا جاتا ہے۔ حضور اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کا ارشاد ہے کہ کنکر پھینک کر بیع کرنا اور غرر پر مشتمل معاملہ کرنا جائز نہیں ہے۔ (مسلم، کتاب البیوع: 6/2 المیزان کتب خانہ)

علامہ وھبۃ الزحیلیؒ نے ''الفقہ الاسلامی و ادلتہ'' میں انشورنس کو ناجائز قرار دینے کی بنیادی وجہ غرر لکھی ہے۔

(الفقہ الاسلامی: 206/4 دار الفکر بیروت)

مندرجہ بالا دلائل کی روشنی میں معلوم ہوا کہ جن معاملات میں غرر پایا جاتا ہے، وہ شرعاً جائز نہیں ہیں۔ بیع الخیارات میں بھی چونکہ یہی خرابی پائی جاتی ہے، اس لیے اس سے احتراز کرنا بحیثیت مسلمان تاجر ہمارا مذہبی فریضہ ہے۔



ہم لوگ بہت تھوڑے سے فائدے کی خاطر بہت زیادہ جھوٹ بولتے ہیں۔
کیا بہت زیادہ فائدے کے لیے تھوڑا سا سچ نہیں بول سکتے؟

www.facebook.com/masimfarooq

# تبدیلی سب ہی چاہتے ہیں مگر...؟

## 50 بہانے جو ہماری کامیابیوں کے راستے کے پتھر ہیں

مجھے یقین نہیں کہ میرا باس اس کام کو پسند کرے گا۔

مجھے کوئی پوچھتا ہی نہیں!

یہ میرا مسئلہ نہیں ہے۔

اس کی صرف خواہش ہی کی جاسکتی ہے۔

میرے پاس اختیار نہیں ہے۔

اس میں ترقی کے امکانات نہیں ہیں۔

ہمارے پاس وسائل نہیں ہیں۔

ہمارے پاس اس کا بجٹ نہیں ہے۔

یہ کام وقت بہت لے گا۔

یہ ناممکن ہے۔

یہ میری ذمہ داری نہیں ہے۔

ہم کوئی رسک نہیں لینا چاہتے۔

یہ بہت مہنگا ہے۔

ہم اس چھوٹے سے کام کے لیے بھاگ دوڑ کریں؟

ہم جیسا سوچنے لگتے ہیں، ویسا ہی بننا شروع ہوجاتے ہیں۔ بانا بُنا رہتا ہے۔ ہمارے خیالات کچھ اچھے ہوں گے تو ہم اچھے بن زندگی کی خواہشات سے زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھانے کے لیے اولین سوچ پر منحصر ہے۔ ہمارا مسئلہ یہ ہے کہ ہماری کارکردگی سوچے گئے خیالات

www.facebook.com/masimfarooq

یہ بہت پیچیدہ ہے۔
اس میں سیاست کا عمل دخل ہے۔
ہم اسی طرح کام کرتے ہیں۔
یہ کام نہیں ہوسکتا۔
یہ میری جاب نہیں ہے۔
ہم اس سے پہلے کوشش کر چکے ہیں۔
ہم اسے ہمیشہ سے کرتے آئے ہیں۔
ابھی تک ہم نے اس پر مشورہ نہیں کیا۔
دوسرا ڈپارٹمنٹ اس کی کوشش کر چکا ہے۔
یہ ہمارا مسئلہ نہیں ہے۔
ہم اس لیے کسی رہنمائی اور ہدایت کا انتظار کر رہے ہیں۔
یہ ہماری روایت کے خلاف ہے۔
اس میں میرا کیا فائدہ ہے؟
یہ ہماری پالیسی کے خلاف ہے۔
یہ ایک بند گلی ہے۔
ہمارے پاس وقت نہیں ہے۔
یہ عارضی کام ہے۔
یہ کوئی واضح اور درست کام نہیں لگتا۔
لوگ اس میں سرمایہ کاری نہیں کریں گے۔
ہمارے پاس اس کے علاوہ بہت سارے کام ہیں۔
اس کی بیل منڈھے چڑھتی نظر نہیں آ رہی۔
شاید ہو جائے، شاید نہیں۔
حقیقت میں یہ لوگ تبدیلی نہیں چاہتے۔
یہ بہت بصیرت والا کام ہے۔
یہ پرانا ہو چکا ہے۔
اس پر مزید غور و خوض کرنے کی ضرورت ہے۔
پہلے تو اس طرح ہم نے کبھی کام نہیں کیا۔
لوگ کیا کہیں گے؟
میری تمام صلاحیتیں اس کے لیے حاضر ہیں، لیکن.....
یہ اس ڈپارٹمنٹ میں نہیں ہوسکتا۔
اس کام میں قانونی پیچیدگیاں بہت زیادہ ہیں۔
ہمارے پاس اس کے لیے افراد نہیں ہیں۔
اس کے لیے کمیٹی بنانی پڑے گی۔
یہ مفید ہوتا تو دوسرے لوگ بھی کرتے۔
اگر ہم اس میں ناکام ہو گئے تو.....؟
اس کام سے امید کرنا فضول ہے۔

ج کے دھاگے کے ساتھ ہماری شخصیت اور کیریئر کا تانا
یں گے اور بُرے خیالات کو لے کر بُرے بنیں گے۔
یہ ہے کہ ہم اپنا رویہ بدلیں اور رویے کی یہ تبدیلی صحیح
بالکل برعکس چل رہی ہوتی ہے۔ ہزار طرح کے حیلے

بہانے ہمارے عزائم کی تکمیل کی راہ میں رکاوٹ بنے ہوتے ہیں۔ ظاہر ہے اگر ہم ان حیلوں بہانوں میں الجھے رہے تو اپنی خواہش اور تمنا کو عملی جامہ پہنانے میں کبھی کامیاب نہیں ہوسکتے۔ آیئے! اس دلچسپ نقشے کی مدد سے ان حیلوں اور بہانوں کو جاننے کی کوشش کرتے ہیں جو ہمارے لیے ایک دکھتی رگ کا درجہ رکھتے ہیں۔ دیکھیے! جب آپ بہانہ کرتے ہیں تو کون کون سے جملے استعمال کرتے ہیں؟ سنیے اور ان مہلک فقروں سے جان چھڑایئے۔ پھر اپنے عمل کے ذریعے ان کو مات دیجیے۔

www.facebook.com/masimfarooq

# اسلامی بینکاری میں اجارہ کی تفصیل

مولانا غلام عباس

ایک ٹرانزیکشن جو اسلامک بینک فائنانسنگ کے لیے استعمال کرتے ہیں، اس کا نام اجارہ ہے۔ آیئے! اجارہ سے متعلق چند اہم تفصیلات جاننے کی کوشش کرتے ہیں۔

## اجارہ (Leasing) کیا ہے؟

اجارہ ایک اسلامی فقہی اصطلاح ہے، جس کا مطلب یہ ہے کہ کسی نہ ختم ہونے والے اثاثے کے استعمال کا حق اور اس کی منفعت کو کسی دوسرے شخص کو اس شرط پر دینا کہ وہ اس اثاثے کو استعمال کرنے کے عوض مالک کو متعین رقم ادا کرے گا۔

اجارہ میں دو پارٹیاں ہوتی ہیں، جن کے درمیان یہ کنٹریکٹ اور معاہدہ سرانجام پاتا ہے۔ مالک کو موجر (Lessor) اور اجارہ پر اثاثہ لینے والے کو مستاجر (Lessee) کہا جاتا ہے۔

## اجارہ کے بنیادی اصول

اجارہ کی شرعی صحت کے لیے مندرجہ ذیل باتوں پر عمل پیرا ہونا ضروری ہے:

**پیریڈ کا متعین ہونا:** اجارہ میں پیریڈ کا تعین ضروری ہے کہ جس پیریڈ میں وہ اثاثہ اس کے استعمال میں رہے گا۔

**کرایہ کا تعین:** فریقین کے درمیان کرایے کے معاملے میں جس رقم پر اتفاق ہو جائے، اس کا تعین ضروری ہے۔ اگر کچھ مدت بعد رقم بڑھانے کا ارادہ ہو تو اس کے لیے جو بنچ مارک بنایا جائے، اس کو بھی متعین کر دیا جائے۔ تاکہ بعد میں ہر قسم کے نزاع اور اختلاف سے بچا جا سکے۔ یہ بھی یاد رہے کہ جانبین مل کر ہی کرایے میں کمی و بیشی کر سکتے ہیں، ایک فریق کو اختیار نہیں کہ وہ کرایے میں کمی و بیشی کر سکے۔

**ملکیت:** جو بھی اثاثہ اجارہ پر دیا جا رہا ہے، اس پر ملکیت بدستور موجر (Lessor) کی برقرار رہے گی اور مستاجر (Lessee) کے پاس وہ بطور امانت کے ہوگا۔ چنانچہ اس بنا پر اگر وہ چیز مستاجر کے کسی عمل کے نتیجے میں یا اس کی غفلت کی وجہ سے ضائع ہو جاتی ہے تو مستاجر اس چیز کی قیمت موجر کو دینے کا پابند ہوگا، لیکن اگر چیز کی ہلاکت میں مستاجر کا کوئی عمل دخل نہیں ہے تو پھر اس پر کسی بھی قسم کا تاوان یا چارجز عائد نہیں کیے جائیں گے۔

**اجارے پر دی گئی چیز کے استعمال کا مقصد:** اجارہ کے صحیح ہونے کے لیے ضروری ہے کہ جو چیز اجارہ پر دی جا رہی ہے اس کا مقصد واضح ہو کہ اس کو کسی خاص جگہ استعمال کیا جائے گا اور اگر اس کو واضح نہ کیا تو عرف میں وہ چیز جس مقصد کے لیے استعمال ہوتی ہے، وہاں پر ہی اس کا استعمال ضروری ہے۔ اس کے علاوہ میں وہ جائز نہیں ہوگا۔

**اجارہ میں ہونے والے اخراجات:** جو چیز اجارہ پر دے رہے ہیں، اس پر ہونے والے اخراجات کون برداشت کرے گا؟ موجر یا مستاجر؟ اس میں تفصیل یہ ہے کہ ہر وہ خرچہ جو ملکیت کی وجہ سے لازم آئے وہ موجر کے ذمے ہو گا، جیسے پراپرٹی اجارہ پر دی ہے تو پراپرٹی ٹیکس موجر کے ذمے ہوگا کیونکہ یہ ملکیت کا خرچہ ہے اور بجلی و پانی کے بل اور ان کے متعلقہ ٹیکس مستاجر کے ذمے ہوں گے۔ کیونکہ یہ استعمال کے خرچے ہیں اور ہر وہ خرچہ جو استعمال کے نتیجے میں لازم آئے، اسے مستاجر ادا کرے گا۔

## انشورنس (تکافل) کروانا

اجارہ پر دیے جانے والے اثاثے کی اسلامی طرز پر انشورنس یعنی تکافل کروایا جا سکتا ہے، تاکہ ممکنہ نقصانات سے بچا جا سکے اور اس پر آنے والا تمام خرچ موجر کے ذمے ہوگا، کیونکہ یہ ملکیت کا خرچ ہے۔

## اجارہ منتھیہ بالتملیک

یہ اجارہ کی ایک خاص صورت ہے، جس میں اجارہ کی مدت کے اختتام پر مستاجر اجارہ پر دیے ہوئے اثاثے کا مالک بن جاتا ہے، لیکن یہاں ایک بات کا خیال رکھنا ضروری ہے کہ یہاں اجارہ کے کنٹریکٹ میں اس بات کی شرط لگانا درست نہیں ہوگا کہ آخر میں مستاجر کے لیے اس اثاثے کو خریدنا ضروری ہے، بلکہ اس کا الگ سے کنٹریکٹ ہو گا کیونکہ شریعت میں ایک کنٹریکٹ میں دوسرے کنٹریکٹ کا لزوم بغیر اس کنٹریکٹ کے کرنا ممنوع ہے، اس لیے ہر کنٹریکٹ اپنے مقام پر کیا جائے گا۔

اجارہ منتھیہ بالتملیک کی مندرجہ ذیل صورتیں ہو سکتی ہیں:

- اجارہ کے اختتام پر جب کرایے کی مد میں موجر نے اس اثاثے کی پوری قیمت وصول کر لی ہو تو وہ اس کو مستاجر کو بطور ہدیہ اور گفٹ کے دے سکتا ہے۔
- اس اثاثے کی Book Valuue کو ادا کر کے مستاجر اس اثاثے کا مالک بن سکتا ہے۔
- اجارہ کی مدت کے دوران بھی تھوڑی تھوڑی ملکیت مساجر کو ٹرانسفر ہوتی رہے۔

## اجارہ کب ختم ہوگا؟

اجارہ کی جو بھی مدت موجر اور مستاجر کے مابین طے ہوئی ہو اس کے اختتام پر اجارہ کنٹریکٹ بھی اپنے اختتام کو پہنچ جائے گا، مدت کے اختتام سے پہلے بھی باہمی رضامندی سے اجارہ کا کنٹریکٹ ختم کیا جا سکتا ہے۔ مدت

www.facebook.com/masimfarooq

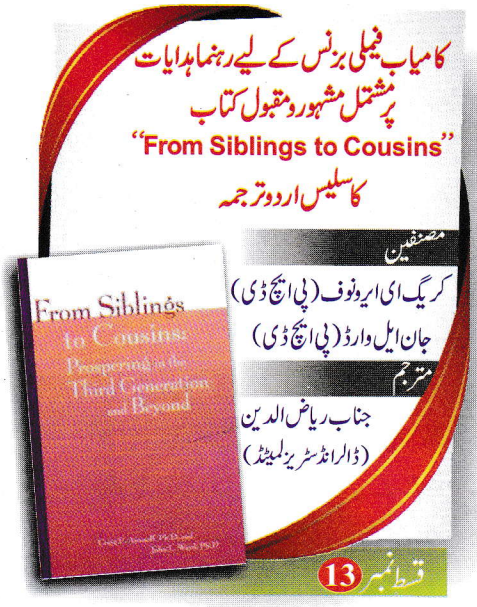
کے اختتام سے پہلے موجر کو صرف اس وقت اجارہ کنٹریکٹ کو ختم کرنے کا حق حاصل ہوگا جب مستاجر کی جانب سے اجارہ کنٹریکٹ میں طے شدہ اصولوں کی خلاف ورزی پائی جائے، تاہم اگر مدت کے دوران اجارہ کنٹریکٹ ختم کیا گیا تو موجر کو بقیہ مدت کا کرایہ لینے کا حق ختم ہو جائے گا۔

## کنونشنل (سودی) لیزنگ اور اجارہ میں فرق

اتنی بات تو کنونشنل لیزنگ اور اسلامک فنانشل اداروں میں ہونے والے اجارہ کنٹریکٹ میں مشترک ہے کہ لیز اور اجارہ پر دیا جانے والا اثاثہ بالآخر مستاجر کی ملکیت میں آجاتا ہے۔ لیکن اس ملکیت کے انتقال میں تھوڑا سا اختلاف ہے۔ جس کی تفصیل یہ ہے کہ اجارہ میں درحقیقت دو کنٹریکٹ ہو رہے ہوتے ہیں: ایک اجارہ کا کنٹریکٹ اور دوسرا کنٹریکٹ خرید و فروخت کا ہوتا ہے۔ ''اجارہ کنٹریکٹ'' میں اس بات کو طے کر لیا جاتا ہے کہ مستاجر، مثلاً: پانچ سال تک مذکورہ اثاثہ استعمال کرے گا اور اس کے عوض ایک مخصوص رقم کرایے کی مد میں ادا کرے گا اور ''سیل کنٹریکٹ'' میں اس بات کو طے کیا جاتا ہے کہ مستاجر آخر میں اس چیز کی Book Value ادا کر کے اس کا مالک بن جائے گا۔

اس کے برعکس کنونشنل لیزنگ میں صرف لیز کا کنٹریکٹ ہی کیا جاتا ہے اور اسی میں ہی یہ بات طے ہو جاتی ہے کہ Lessee آخر میں یا ادائیگی کرنے کے ساتھ ساتھ ہی مالک بھی بنتا جائے گا۔ یہ شرعاً اس لیے صحیح نہیں ہے کیونکہ اس میں ایک کنٹریکٹ میں دوسرا کنٹریکٹ بغیر اس کنٹریکٹ کے کیے لازم آرہا ہے اور ہر ایسا کنٹریکٹ جس میں دوسرا کنٹریکٹ بغیر اس کے کیے لازم آئے، وہ شرعاً صحیح نہیں ہے۔ اس کو فقہ میں صفقہ فی صفقہ کہتے ہیں اور اسلام میں اس سے منع کیا گیا ہے۔

دوسری چیز جو اجارہ کو کنونشنل (سودی) لیزنگ سے ممتاز کرتی ہے، وہ یہ ہے کہ اجارہ میں کرایہ کی ادائیگی اثاثے کی ڈلیوری کے بعد شروع ہوتی ہے جبکہ کنونشنل (سودی) لیزنگ میں اثاثے کی خریداری کے ساتھ ہی لیزنگ کنٹریکٹ شروع ہو جاتا ہے۔


کامیاب فیملی بزنس کے لیے رہنما ہدایات
پر مشتمل مشہور و مقبول کتاب
''From Siblings to Cousins''
کا سلیس اردو ترجمہ
مصنفین
کریگ ای ایرونوف (پی ایچ ڈی)
جان ایل وارڈ (پی ایچ ڈی)
مترجم
جناب ریاض الدین
(ڈائرائنڈ سٹریز لمیٹڈ)
From Siblings to Cousins
Prospering in the Third Generation and Beyond
قسط نمبر 13

اس باب کے آغاز میں ہم نے کچھ سوالات پیش کیے تھے جن کے جوابات کزنز کے لیے اہمیت رکھتے تھے۔ اس مرحلے پر کہ جب کزنز خود ایک خاندانی تنظیم کو سنبھالنے کے اہل ہو چکے ہیں تو یہاں ایک اور اہم سوال ہمارے پیشِ نظر ہے:

کیا ہم سب ایک ہی خاندان ہیں یا ہم کئی ایک خاندان ہیں؟

خاندانی کاروبار کی کامیابی میں کزنز کی نئی نسل کے باہمی اختلاف سے پیدا ہونے والا تنازع بڑی رکاوٹ بنتا ہے، جو اُس وقت پیدا ہوتا جب ہر کنبے کے بچے خاندان کے بجائے صرف اپنے کنبے کو پورا خاندان سمجھنے لگتے ہیں۔ اس صورتِ حال میں وہ جو رائے اور سوچ کا اختلاف نئی نسل کے افراد میں ہوا کرتا ہے، وہ رنگ لے آتا ہے اور ہر کنبے کے افراد اپنے ذاتی مفاد یا اپنے کنبے کے مفاد کو اہمیت دینا شروع کر دیتے ہیں اور دوسروں کے ساتھ ایک طرح کا حریفانہ تعلق قائم ہو جاتا ہے۔

## ایک اور اہم مسئلہ

بعض اعلیٰ اور کامیاب خاندانوں میں دیکھا گیا ہے کہ کزنز عقل مندی اور بردباری سے کام لیتے ہیں اور یہ فیصلہ کرتے ہیں کہ ہم چھوٹے چھوٹے کنبوں کا مجموعہ نہیں، بلکہ ایک ہی خاندان ہیں۔ وہ آپس کے اختلافات اور تنازعات کو پسِ پشت ڈال دیتے ہیں اور اپنے کزنز کے ساتھ دوستانہ روابط قائم کر لیتے ہیں اور صرف اپنے مختصر کنبے کے لیے نہیں بلکہ پورے خاندان کی بہتری کا سوچتے اور خاندانی کاروبار کی ترقی کے لیے تگ و دو کرتے ہیں۔ اس سلسلے کی فیصلہ سازی کی بہترین مثال سوسان ای ٹفٹ اور ایلکس ایس جونز نے اپنی کتاب ''اعتمادِ کامل کی مثال..... نیویارک ٹائمز سے وابستہ مستحکم خاندان'' میں پیش کی ہے۔ انہوں نے بتایا کہ 1995ء میں نیویارک ٹائمز کمپنی کے مالکان سُلز برگر خاندان کے چار بہن بھائیوں کی اولاد تیرہ کزنز نے اعلان کیا کہ وہ سب خود کو چار الگ گھرانوں کے لوگ نہیں، بلکہ ایک ہی خاندان کے افراد سمجھتے ہیں۔ ٹفٹ اور جونز نے لکھا کہ اِس جذبے کا حاصل یہ ہے کہ اُن کزنز نے اپنے علیحدہ ورثوں کو ملا کر ایک کرنے کا فیصلہ کیا جن کے پاس کمپنی کے 85 فیصد شیئرز تھے۔ یوں اِس عمدہ فیصلے کے نتیجے میں بقیہ کزنز کی نئی نسل اور اُن کے بچوں کو مساوی شیئرز حاصل ہو گئے۔ دیکھا جائے تو اِس فیصلے کے نتیجے میں دو کزنز کو بھاری مالی قربانی دینا پڑی جنہوں نے اپنے اثاثے کے طور پر چوتھائی کے بجائے تیرہواں حصہ قبول کیا، یعنی یہ کہ اگر ورثے کی پہلی تقسیم کو دوبارہ یکجا نہ کیا جاتا تو وہ دونوں آٹھویں حصے کے مالک ہوتے، تاہم بڑے مالی فائدہ کو قربان کر کے وہ اس پر خوش تھے کیوں کہ ان کے نزدیک اخبار کا مشن اور خاندان کا اتحاد اُن کے ذاتی مفاد سے زیادہ اہمیت کا حامل تھا۔

لہٰذا ایک کاروبار کے مالک ہر خاندان کی ہر ایک نسل سے یہ سوال بار بار پوچھا جانا چاہیے کہ کیا وہ سب خود کو ایک خاندان تصور کرتے ہیں یا الگ کسی ایک گھرانے کا رکن یا کوئی انفرادی گروہ۔

والدین اس طرز کے اتحاد اور یگانگت کے طریقِ کار اور مثالیں قائم کر کے نئی نسل کی رہنمائی اور مدد کر سکتے ہیں۔

اصل میں یہ سارا معاملہ مجموعی طور پر کاروبار اور خاندان کی ضروریات اور انفرادی ضروریات کے درمیان توازن قائم کرنے کا دانش مندانہ اقدام ہے۔ سُلز برگر نے بطور ایک خاندان رہنے کا فیصلہ تو کیا لیکن ساتھ ہی انہوں نے اپنی اپنی انفرادیت برقرار رکھنے کی بھی گنجائش رکھی۔ اس خاندان کے کزنز کا تعلق الگ عقائد، سیاسی نقطہ ہائے نظر اور مختلف پیشوں سے تھا، لیکن وہ سب اس ادارے سے گہرا لگاؤ رکھتے تھے جو ان کا خاندانی کاروبار تھا۔ وہ اس بات کو سمجھتے تھے کہ وہ اپنی انفرادیت برقرار رکھتے ہوئے ہم آہنگی سے آواز اُٹھا سکتے ہیں۔



www.facebook.com/masimfarooq

# زندگی پُرسکون کیسے بنائیں؟

ہمایوں خان
شریک تخصص فی فقہ المعاملات وایم بی اے: KIMS

عماد اور وسیم دونوں بچپن کے دوست تھے۔ دونوں نے اپنا ابتدائی دور غربت کی جھونپڑیوں میں گزارا تھا۔ لاتعداد خزاؤں کے بعد ان کی زندگیوں میں بہار آئی تھی۔ عماد زیادہ لائق تھا نہ ہی وسیم نالائق اور کمزور، بلکہ دونوں تقریباً ایک ہی استعداد کے مالک تھے، لیکن آنے والے وقت کے ساتھ ساتھ دونوں کی زندگیوں میں بہت نمایاں فرق ہونے لگا تھا۔

عماد مسلسل ترقی کرتا جا رہا ہے۔ اس نے ایک اچھے تعلیمی ادارے سے اعلیٰ تعلیم حاصل کی۔ اس کے پاس عزت، دولت، گاڑی اور مکان سب کچھ ہے۔ وہ بیوی، بچوں اور والدین کے ساتھ خوش وخرم زندگی گزار رہا ہے۔ اس کے ساتھ کام کرنے والے اور ملازمین سب اس سے خوش رہتے ہیں۔ اس پر جب بھی کوئی دباؤ یا غیر معمولی نوعیت کا کوئی کام آتا ہے تو وہ بڑی آسانی سے اس سے نمٹ لیتا ہے۔ حالات جتنے بھی ناگوار ہوں وہ زیادہ ٹینشن نہیں لیتا۔ یوں وہ ایک کامیاب زندگی گزار رہا ہے۔

دوسری طرف اس کے دوست وسیم نے عملی میدان میں قدم رکھتے ہی زبردست محنت شروع کر دی اور ''محنت تیری جاگیر ہے'' کے مقولے کو حرزِ جاں بنالیا۔ صبح اٹھ کر دفتر چل دیتا۔ کبھی ناشتہ کرنا بھول گیا تو کبھی اس کا موقع ہی نہیں ملا۔ سارا دن کام کرتا رہتا۔ دوپہر کو کھانے کے بجائے سکٹ اور سینڈوچ پر گزارا کر لیتا۔ رات دیر سے گھر پہنچتا۔ اکثر گھر جاتے ہوئے فائلیں بھی ساتھ لے جاتا۔ کبھی چھٹی کے دن بھی دفتر ہی میں کام کرتا رہتا۔ گھر والوں کو ٹائم دیا نہ بچوں کو، اس لیے وہ بھی ناراض۔ صحت بھی خراب اور دوستوں اور رشتہ داروں سے تو تعلق برائے نام رہ گیا۔

ابتدا میں تو اس نے اپنی محنت کے بل بوتے پر خوب ترقی کر لی، لیکن کچھ عرصے کے بعد جب اس کو ایک شعبے کا نگران بنایا گیا اور کچھ لوگ اس کے ماتحت کام کرنے لگے تو رفتہ رفتہ وہ اپنی اہمیت کھونے لگا۔ وہ اب بھی اپنی عادت کے مطابق صبح سے شام تک دنیا جہاں سے بالکل بے نیاز ہو کر کام میں مگن رہتا۔ کام کو اپنے اوپر سوار کر لیتا۔ وہ یہ سمجھتا تھا کہ اگر یہ کام وہ خود نہیں کرے گا تو کون کرے گا؟ وہ سارا کام خود اپنے ہاتھ سے کرنا چاہتا تھا، چنانچہ اس کے ماتحت افراد فارغ بیٹھے رہتے اور ناراض ہونے لگتے۔ وہ پہلے سے بھی کہیں زیادہ محنت کرنے لگا، لیکن کامیاب نہیں ہو سکا۔

کام اور نفسیاتی دباؤ کی وجہ سے وسیم زندگی کے ان حسین خوابوں، خیالات اور تصورات سے محروم تھا، جن کی وجہ سے انسان اپنی زندگی سے پیار کرتا ہے اور ایک فرحت اور سرور محسوس کرتا ہے۔ ہر وقت سر میں درد، بدن میں تھکاوٹ اور چہرہ مرجھایا سا ہوتا تھا۔ گولی نہ کھائے تو نیند نہ آئے۔ ہر وقت پریشانی ہی پریشانی۔

ان دونوں کی زندگیوں میں اتنا واضح فرق کیوں اور کیسے آیا؟ اس کی وجہ صرف یہ تھی کہ عماد نے اپنی ذمے داریوں کے ساتھ ساتھ خود کرنے اور دوسروں سے لینے والے کاموں میں تفریق کر رکھی تھی۔ اس نے اپنے ماتحتوں کی اس انداز سے تربیت کی تھی کہ ان کے درمیان ذہنی ہم آہنگی پیدا ہو چکی تھی۔ کوئی بھی کام درپیش ہوتا تو سب کو معلوم ہوتا کہ یہ کام کس سے متعلق ہے اور اس کا ذمہ دار کون ہے؟ عماد صرف بڑے امور کو ہی دیکھتا تھا، باقی سارے معاملات اس کے ماتحت لوگ ہی نمٹاتے تھے۔ اس میں ان کا بھی فائدہ تھا، ان کا تجربہ بڑھتا اور وہ ترقی کرنے کے قابل ہو جاتے۔ یہ سب کچھ اس طور پر ہوتا تھا کہ ذمے داریوں اور اختیارات میں توازن برقرار رہے۔

وسیم کی ناکامی کی وجہ یہ تھی کہ وہ ہر کام کو اپنی ذمہ داری سمجھ لیتا تھا۔ وہ صبح سے لے کر شام تک ایک مشین کی طرح کام کرتا تھا۔ یقیناً ''محنت میں ہی ترقی کا راز ہے''، لیکن محنت صرف یہ تو نہیں کہ بس کام ہی کام کرتے رہو۔ محنت کا مفہوم تو بہت وسیع ہے۔ اپنے متعلق اور اپنے ادارے کے متعلق سوچنا بھی محنت ہے۔ اپنے اہداف اور مقاصد کی تعیین کرنا بھی محنت ہے۔ منصوبہ بندی کرنا بھی محنت کا حصہ ہے۔ اپنے ماتحت لوگوں کی صلاحیتوں کو جاننا اور ان کو بروئے کار لانا بھی محنت میں شامل ہے۔ ان کو خوش رکھنا اور ان کی حوصلہ افزائی کرنا بھی محنت ہی کی ایک صورت ہے۔

عماد نے وسیم کو یہی بات سمجھانے کی کوشش کی کہ وہ جب تک محنت کے صحیح تصور کو نہیں اپنائے گا اور اپنی سوچ وفکر میں مثبت تبدیلی نہیں لائے گا، کامیاب زندگی نہیں گزار سکتا، بلکہ اس کی افادیت اور بھی کم ہوتی جائے گی۔

تاجر برادری میں بھی دو قسم کے افراد ہوتے ہیں۔ کچھ تو وہ ہیں جن کو صبح وشام اپنے کاروبار کی رپورٹ ملتی ہے۔ اس کی بنیاد پر وہ ہدایات اور احکامات جاری کرتے ہیں۔ گویا انہوں نے ایک ادارہ بنایا ہوتا ہے اور خود اس کے منتظم اعلیٰ ہوتے ہیں۔ صرف اہم امور کا کنٹرول اپنے پاس رکھتے ہیں، باقی کام دوسرے لوگ سرانجام دیتے ہیں۔ ان کا کاروبار بھی اچھا چلتا ہے اور زندگی بھی نارمل رہتی ہے۔ تقریبات میں بھی بذات خود شریک ہوتے ہیں اور بیوی، بچوں اور گھر والوں کو بھی وقت دے پاتے ہیں، لہٰذا وہ بھی خوش اور ان کے متعلقین بھی راضی۔

دوسری قسم کے لوگ وہ ہوتے ہیں جو کاروبار تو اچھا کرتے ہیں، لیکن ان کی کچھ عادات بہت تکلیف دِہ ہوتی ہیں، مثلاً: صبح وہ دفتر خود کھولتے ہیں۔ شام کو خود ہی بند کرتے ہیں۔ کیش بکس اپنے پاس ہی رکھتے ہیں۔ وصولی خود ہی کرتے ہیں۔ معمولی سی غلطی پر اپنے ملازمین کو خوب سناتے ہیں۔ ان کے لیے ہر کام سیکرٹ ہوتا ہے۔ ایسے لوگ ایک حد تک تو ترقی کر سکتے ہیں، لیکن زمانے کی رفتار کا مقابلہ نہیں کر سکتے۔

''زندہ رہنے'' اور ''کامیاب زندگی گزارنے'' میں بڑا فرق ہے۔ کامیاب زندگی گزارنا ایک فن ہے جو ہر کسی کو حاصل نہیں۔ صبح سے لے کر شام تک ہم کیا کرتے ہیں؟ ہمیں کیا کرنا چاہیے تھا؟ کہیں یہ وقت بے کار تو نہیں گیا؟ ہمیں اپنا احتساب خود ہی کرنا ہوگا۔ اپنی کامیابی اور ناکامی کے ذمہ دار ہم خود ہیں، کوئی اور نہیں۔ ہم اپنی زندگی میں تھوڑی سی تبدیلی لا کر بڑی ناکامی اور بے چینی سے بچ سکتے ہیں اور کامیاب اور پرسکون زندگی کی ایک شاہراہ پر گامزن ہو سکتے ہیں۔

www.facebook.com/masimfarooq

# تنخواہ کو مہینے کی آخری تاریخ تک بچانے کا نسخہ

عبداللہ آسی

اس کی تنخواہ چار ہزار ریال تھی۔ اس کے خیال میں اس کی یہ تنخواہ نہایت کم اور ناکافی تھی۔ وہ آمدن اور خرچ میں توازن نہیں کرسکتا تھا۔ یہی وجہ ہے کہ وہ اپنے اخراجات تو کیا پورے کرتا، الٹا مسلسل قرض لے رہا تھا۔ وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ وہ نہایت پریشان اور پژمردہ ہوتا چلا رہا تھا۔ ایک دن وہ اپنے دوستوں کی مجلس میں گیا۔ وہاں اسے ایک صاحب رائے شخص بھی بیٹھا نظر آیا۔ اس کے دل نے کہا: اس سے مشورہ ضرور کرنا چاہیے۔

سعودی نوجوان کہتا ہے: میں نے اپنے اس دوست کو باتوں باتوں میں اپنی کہانی سنائی اور اپنی مالی مشکل اس کے سامنے رکھی۔ اس نے میری بات سنی اور کہا کہ میرے پاس آپ کی مشکل کا بہترین حل ہے۔ ایسا کرو کہ تم اپنی تنخواہ میں سے کچھ صدقہ لازماً کیا کرو۔ میں نے کہا: جناب! آپ کیسی بات کرتے ہیں۔ مجھے گھر کے خرچے پورے کرنے کے لیے قرضے لینے پڑتے ہیں اور آپ صدقہ نکالنے کا کہہ رہے ہیں؟

خیر! میں نے گھر آ کر اپنی بیوی کو ساری بات بتائی تو اس نے کہا: تجربہ کرنے میں کیا حرج ہے؟ ہوسکتا ہے اللہ جل شانہ ہم پر رزق کے دروازے کھول دے۔ میں نے ماہانہ 4 ہزار ریال میں سے 30 ریال صدقہ کے لیے مختص کرنے کا ارادہ کیا اور مہینے کے آخر میں اسے ادا کرنا شروع کر دیا۔

سبحان اللہ! قسم کھا کر کہتا ہوں کہ میری تو حالت ہی بدل گئی۔ کہاں میں ہر وقت مالی ٹینشنوں میں اور سوچوں میں غلطاں رہتا تھا اور کہاں اب میری زندگی گویا پھول ہوگئی تھی۔ ہلکی پھلکی آسان، قرضوں کے باوجود میں خود کو آزاد محسوس کرتا تھا۔ ایک ایسا ذہنی سکون مجھے حاصل ہوگیا کہ کیا بتاؤں۔ پھر چند ماہ بعد میں نے اپنی زندگی کو منظم کرنا شروع کیا۔ اپنی تنخواہ کو مختلف مصارف میں تقسیم کیا۔ اللہ کے فضل سے ایسی برکت ہوئی کہ ایسی برکت پہلے کبھی نہیں ہوئی تھی۔ میں نے حساب لگا لیا اور مجھے اندازہ ہو گیا کہ کتنی مدت میں ان شاء اللہ قرضوں کے بوجھ سے میری جان چھوٹ جائے گی۔

پھر اللہ جل شانہ نے ایک اور راستہ کھولا۔ میں نے اپنے ایک عزیز کے ساتھ اس کے پراپرٹی ڈیلنگ کے کام میں حصہ لینا شروع کیا۔ میں اسے گاہک لا کر دیتا اور اس پر مجھے مناسب پرافٹ حاصل ہوتا۔ الحمدللہ! میں جب بھی کسی گاہک کے پاس جاتا وہ مجھے کسی دوسرے تک رہنمائی ضرور کرتا۔ میں یہاں پر بھی وہی عمل دہراتا کہ مجھے جب بھی پرافٹ ملتا میں اس میں سے اللہ کے لیے صدقہ ضرور نکالتا۔ اللہ کی قسم! صدقہ کیا ہے؟ کوئی نہیں جانتا سوائے اس کے جس نے اسے آزمایا ہو۔ صدقہ کرو، صبر سے چلو اور اللہ کے فضل سے خیر و برکتیں اپنی آنکھوں، بارش کی طرح برستی دیکھو گے۔

## صدقہ کرنے کے اہم فوائد

- صدقہ جنت کے دروازوں میں سے ایک دروازہ ہے۔
- صدقہ اعمال صالحہ میں افضل عمل ہے اور سب سے افضل صدقہ کھانا کھلانا ہے۔
- صدقہ قیامت کے دن سایہ ہوگا اور اپنے دینے والے کو آگ سے خلاصی دلائے گا۔
- صدقہ اللہ جل جلالہ کے غضب کو ٹھنڈا کرتا ہے اور قبر کی گرمی کی ٹھنڈک کا سامان ہے۔
- میت کے لیے بہترین ہدیہ اور سب سے زیادہ نفع بخش چیز صدقہ ہے، نیز صدقہ کے ثواب کو اللہ تعالیٰ بڑھاتے رہتے ہیں۔
- صدقہ نفس کی پاکی کا ذریعہ اور نیکیوں کو بڑھاتا ہے۔
- صدقہ قیامت کے دن صدقہ کرنے والے کے چہرے کا سرور اور تازگی کا سبب ہے۔
- صدقہ قیامت کی ہولناکی کے خوف سے امان ہے اور گزرے ہوئے پر افسوس نہیں ہونے دیتا۔
- صدقہ گناہوں کی مغفرت کا سبب اور سیئات کا کفارہ ہے۔
- صدقہ خوشخبری ہے حسن خاتمہ کی اور فرشتوں کی دعا کا سبب ہے۔
- صدقہ دینے والا بہترین لوگوں میں سے ہے۔ اس کا ثواب ہر اس شخص کو ملتا ہے جو اس میں کسی طور پر بھی شریک ہو۔
- صدقہ دینے والے سے خیر کثیر اور بڑے اجر کا وعدہ ہے۔
- خرچ کرنا آدمی کو متقیوں کی صف میں شامل کر دیتا ہے اور صدقہ کرنے والے سے اللہ کے مخلوق محبت کرتی ہے۔
- صدقہ کرنا جود و کرم اور سخاوت کی علامت ہے۔
- صدقہ دعاؤں کے قبول ہونے اور مشکلوں سے نکالنے کا ذریعہ ہے۔
- صدقہ بلا اور مصیبت کو دور کرتا ہے اور دنیا میں ستر دروازے برائی کے بند کرتا ہے۔
- صدقہ عمر میں اور مال میں اضافے کا سبب ہے۔ کامیابی اور رزق کا سبب ہے۔
- صدقہ علاج بھی ہے، دوا بھی اور شفا بھی۔
- صدقہ آگ سے جلنے، غرق ہونے، چوری اور بری موت کو روکتا ہے۔
- صدقہ کا اجر ملتا ہے، چاہے جانوروں اور پرندوں پر ہی کیوں نہ ہو۔

اگر آپ بڑے کام نہیں کر سکتے تو چھوٹے کام بڑے انداز میں کیجیے



www.facebook.com/masimfarooq

جب ہم نماز کے لئے دکان بند کرتے ہیں تو اپنی دکان پر ایک اعلان لگاتے ہیں: ''وقفہ نماز''۔ ایک عربی دکان دار نے اس اعلان کو پیغام میں بدل کر یوں لکھ دیا ہے: ''ہم آپ سے پہلے مسجد پہنچ گئے ہیں، جلدی آجاؤ''۔ بلاشبہ دعوت بھی ایک فن ہے۔ لوگوں کو نرمی اور پیار سے دعوت دیں۔ آپ بھی اپنی دکان پر یہ اعلان لٹکا سکتے ہیں۔ تو دیر کس بات کی ہے۔

Fb.com/MajlisEilmi مجلس علمی سوسائٹی

# خُفیہ اور اعلانیہ صدقہ

ارشادِ باری تعالیٰ ہے:

''اگر تم صدقات ظاہر کر کے دو تب بھی اچھا ہے۔ اور اگر ان کو چھپا کر فقراء کو دو تو یہ تمہارے حق میں کہیں بہتر ہے۔ اور اللہ تمہاری برائیوں کا کفارہ کر دے گا اور اللہ تمہارے کاموں سے پوری طرح باخبر ہے۔''

(القرآن ، سورۃ البقرہ: 271)

جامعۃ الرشید کا تعلیمی منصوبہ، معاشرے میں خیر و بھلائی پھیلانے اور علم کی شمعیں جلانے کا بہت بڑا ذریعہ ہے۔ 6 ہزار سے زائد طلبہ و طالبات شب و روز اس علمی سرچشمے سے سیراب ہو رہے ہیں۔ آئیں قدم بڑھائیں! اور معاشرے میں مثبت تبدیلی کے لیے جامعۃ الرشید کے ساتھ بھرپور مالی تعاون کریں۔

جامعۃ الرشید کے تعلیمی منصوبوں میں تعاون کے لیے رابطہ کیجیے:

موبائل: 0322-2829991,0323-2000185,0322-2000644

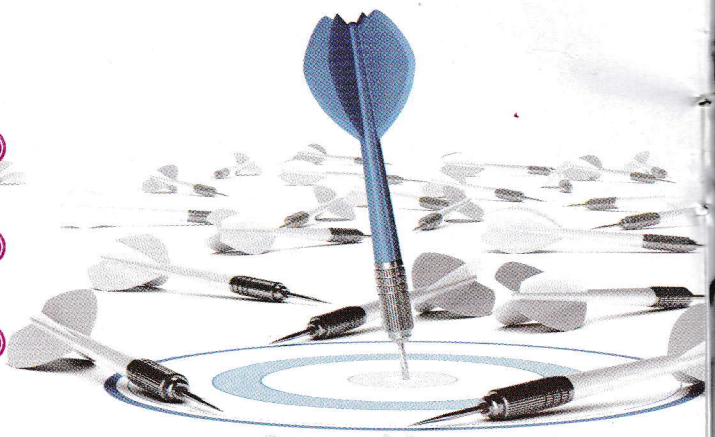
بینک اکاؤنٹ نمبر: 0184-0100310579 بنام مجلس علمی سوسائٹی

میزان بینک گلشن معمار برانچ کراچی۔

www.facebook.com/masimfarooq

# چیدہ چیدہ

## اپنے اہداف کو پہچانیے



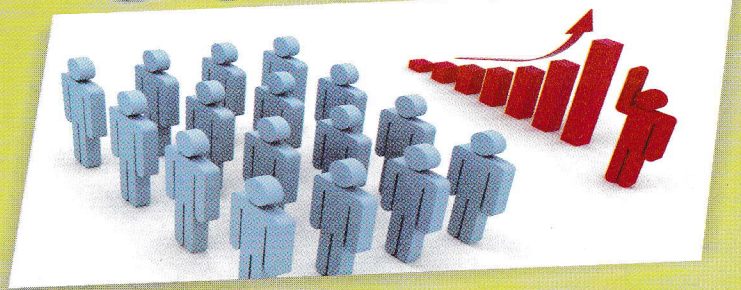
اہداف مقرر کرنے کے لیے آپ کے پاس سات سوالات ہیں۔ آپ ایک کاغذ لیں اور اس پر ان سات سوالوں کے جوابات لکھیں، آپ اپنے اہداف کو پہچان لیں گے:

1. آپ زندگی میں کن سات اقدار کو زیادہ اہمیت دیتے ہیں؟
2. آپ زندگی میں تین قسم کے کن اہداف کو حاصل کرنا چاہیں گے؟
3. اگر معلوم ہو جائے کہ آپ کے پاس زندگی کے صرف چھ مہینے ہیں تو پھر آپ اس وقت کو کیسے گزاریں گے؟
4. اگر آپ کل کروڑوں ڈالر کی لاٹری جیت جائیں تو اس رقم سے کیا کریں گے؟
5. آپ کون سا کام کرنے کے بارے میں سوچتے رہتے ہیں، لیکن ناکامی کے خوف سے وہ کام نہیں کر پاتے؟
6. آپ کون سا کام کر کے زیادہ خوشی محسوس کرتے ہیں؟
7. آپ زندگی میں کون سا عظیم کام کرنا چاہتے ہیں جو آپ کا خواب ہے؟

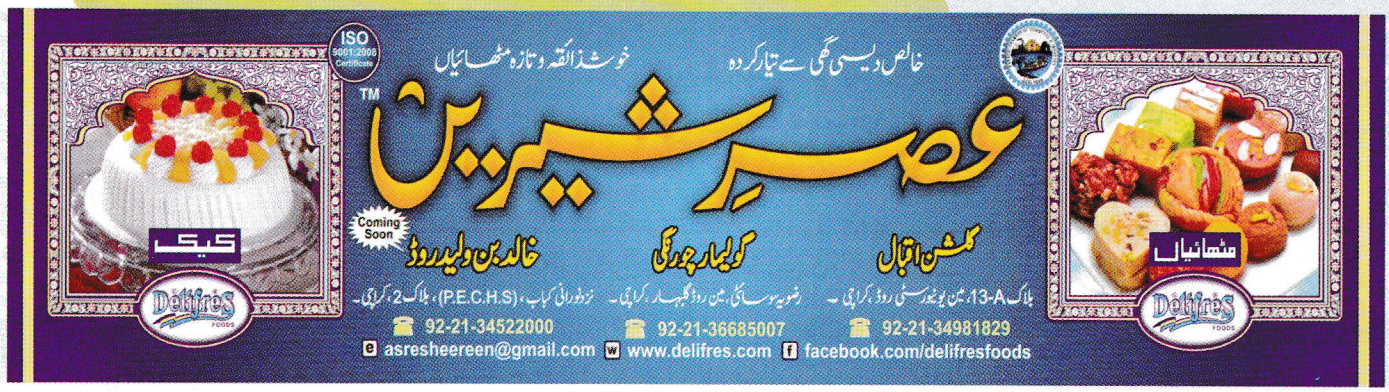
## انہیں امتیازی صلہ دو

یہ حقیقت ہے کہ لوگ اپنی کارکردگی کی ستائش اور اعتراف چاہتے ہیں۔ ناموں کی تختیاں اور حسنِ کارکردگی کے اعزاز ان کو تسکین دیتے ہیں، لیکن پیسے کے بغیر یہ سب کچھ اپنا اثر کھو دیتا ہے۔ آپ جانتے ہیں کہ نوبل پرائز کے ساتھ بھی کیش ایوارڈ ہوتا ہے۔ اگر آپ کی کمپنی لوگوں کا اچھی طرح انتظام وانصرام کر رہی ہے تو یہ سختی کے ساتھ خود کو پابند رکھتی ہوگی کہ اچھی کارکردگی پر لوگوں کو ایوارڈ دے۔ آپ یہ عمل جس قدر اچھے انداز میں کریں گے، آپ کو اسی قدر نیک نامی اور مالی منفعت میں فائدہ ہوگا۔ جب ملازمین کمپنی کی توقعات پر پورا اتریں یا اس سے بڑھ کر محنت اور بھاگ دوڑ کریں اور پھر ان کو یہ پتا چل جائے کہ کمپنی کی نظر میں اس کی کوئی اہمیت نہیں، یہ سب سے زیادہ مایوس کن ہے۔ ملازمین کی خواہش ہے کہ انہیں امتیازی صلہ اور اعترافِ کارکردگی ملے۔ کمپنیوں کو چاہیے کہ اچھے کارکنوں کو یہ دونوں چیزیں دیں تاکہ وہ کہیں دوسری جگہ اُڑان نہ بھر لیں۔

## ٹریننگ، ایک ضمانت



کمپنیاں اپنے لوگوں کو عمر بھر ملازمت کی ضمانت نہیں دے سکتیں، لیکن ٹریننگ دِلا کر کسی حد تک اس کی تلافی کر سکتی ہیں۔ ٹریننگ کے ذریعے انہیں مستقبل میں ملازمت کے دروازے کھلے مل جاتے ہیں۔ انہیں مہارتیں ملتی ہیں جن کی بدولت یہ دوسری کمپنیوں کے لیے پُرکشش بن جاتے ہیں۔ ٹریننگ ملازمین کو کمپنی کا ممنون بناتی ہے۔ لوگ آگے بڑھنا چاہتے ہیں، وہ سیکھنے اور مزید کچھ کرنے کی شدید خواہش رکھتے ہیں۔ ایک اچھا مشین مین نئی اور مختلف مشینیں آپریٹ کرنا چاہتا ہے۔ یہاں تک کہ وہ جاننا چاہتا ہے کہ پوری ورکشاپ کیسے کام کرتی ہے؟ ایک اچھا مینوفیکچرنگ انجینئر جدید ٹیکنالوجی سیکھنے کی چاہت رکھتا ہے۔ یہ تمنا اور آرزو ٹریننگ کے ذریعے پوری ہو سکتی ہے۔



www.facebook.com/masimfarooq

# Lotte کی کہانی

سُن جس نے جنوبی کوریا کی معیشت کو دُنیا کی چوتھی بڑی معیشت بنا دیا

کوریا پر جاپان کا قبضہ تھا، جس کی وجہ سے یہاں کے حالات دگرگوں تھے۔ عوام تنگدستی اور فقروفاقے کا شکار تھی۔ تعلیم کی سہولت ناپید تھی، صحت کے مراکز نہ ہونے کے برابر تھے۔ ترقی کے اسباب کا قلع قمع کر دیا گیا تھا۔ انڈسٹری تباہ ہو چکی تھی۔ انفراسٹرکچر کا فقدان تھا۔ لوگ جاپانی تسلط سے تنگ آ چکے تھے۔ ان کے پاس بُرا بھلا کہنے کے سوا کچھ نہ تھا۔ اتنے میں ایک نوجوان ایک عزم لے کر اٹھتا ہے اور پھر دھرتی دیکھتی ہے کہ جنوبی کوریا دنیا کی چوتھی بڑی معیشت بن کے اُبھرتا ہے۔

یہ نوجوان شن کیوک ہو (Shin Kyuk-Ho) تھا، جو اب ایک کورین بزنس مین اور Lotte گروپ کا بانی

ہے۔ Lotte ایک ملٹی نیشنل گروپ ہے جو 60 بزنس یونٹس پر مشتمل ہے۔ اس کے ملازمین کی تعداد ایک لاکھ ساٹھ ہزار ہے۔ یہ سب کیسے ممکن ہوا؟ شن کی زبانی جانتے ہیں۔

اپنے وطن کی خستہ حالی مجھ سے دیکھی نہیں جا رہی تھی۔ سب لوگ کسی مسیحا کا انتظار کر رہے تھے۔ اس دوران میرا خون کھول اٹھا کہ مجھے کچھ کرنا ہوگا۔ میں نے اپنے ملک کی ناؤ کو اس بھنور سے نکالنے کا عزم کیا۔ میں نے والدین سے بہ مشکل اجازت لی کہ وہ مجھے جاپان میں جا کر تعلیم حاصل کرنے دیں۔ میں نے رختِ سفر باندھا اور ملٹری شپ کے ذریعے جاپان پہنچ گیا۔ یہاں تعلیمی سرگرمیوں میں مصروف ہو گیا۔ صبح سویرے اٹھتا اور مختلف گھروں میں اخبار پہنچاتا، جس سے کچھ آمدنی ہو جاتی۔ اس سے تعلیمی خرچ پورا ہونے لگا۔ پھر اس کے ساتھ دودھ بھی بیچنے لگا، جس سے پیٹ پوجا کا سامان ہونے لگا۔ میں نے ہمیشہ اپنا کام دیانت داری اور محنت سے کیا، جس سے میرے گاہک بہت خوش تھے۔ یہی وجہ تھی کہ جب میں نے گریجویشن مکمل کی اور اپنا بزنس شروع کرنا چاہا تو میرے پاس سرمایہ نہیں تھا۔ میرے ایک گاہک کو معلوم ہوا تو اس نے رقم فراہم کی کہ میں فیکٹری لگاؤں۔ میں نے 1944ء میں ایک آئل کی فیکٹری لگائی۔ اب میں مستقل طور پر بزنس مین بن چکا تھا۔ میں بہت خوش تھا کہ میں ایک فیکٹری کا مالک بن چکا ہوں، لیکن ابھی سفر شروع ہوا تھا اور قدم قدم پر مشکلات سر اٹھائے کھڑی تھیں، لیکن میرا عزم ان تمام گھاٹیوں کو عبور کرتا گیا۔ ایک وہ دن بھی آن پہنچا جب میری آنکھوں کے سامنے فیکٹری بمباری کی وجہ سے جل کر راکھ کا ڈھیر بن چکی تھی۔ مجھ پر سکتہ طاری ہو گیا۔ پردیس میں ازسرِنو بزنس کرنا بہت مشکل تھا، لیکن میری ہمت، یقین اور محنت نے اس کو آسان بنا دیا۔

ایک جاپانی سرمایہ کار نے پچاس ہزار ین (جاپانی کرنسی) دیے کہ میں دوبارہ فیکٹری لگاؤں۔ یہ اس وقت کی بات ہے جب ایک آفس ملازم کی اوسط تنخواہ 80 سے 100 ین ہوا کرتی تھی۔ میں نے اس کا شکریہ ادا کیا، کیونکہ اس نے مشکل صورت حال میں تعاون کیا تھا، اس کا یہ احسان میں عمر بھر بھلا نہ سکا۔ پھر میں نے نئے سرے سے اپنے بزنس کا آغاز کر دیا۔ جب یہ کاروبار پھولنے پھلنے لگا تو مجھے قرض کا بوجھ اتارنے کی فکر ستانے لگی اور میری تمام تر توجہ اس سے سبکدوش ہونے کی تھی۔ میں یہ خوب جانتا تھا کہ اس آدمی نے مجھ پر اعتماد کیا ہے اور میں کسی صورت اسے ٹھیس نہیں پہنچانا چاہتا تھا۔ یہ حقیقت ہے کہ اعتماد جب کسی سے ایک بار اٹھ جائے تو پھر زندگی بھر اسے بحال کرنے کی تگ و دو کرتے رہیں، اس میں کامیابی نہیں ہوتی۔ میں نے ڈیڑھ سال کے مختصر عرصے میں اس جاپانی آدمی کا قرض ادا کر دیا، اس سے وہ بہت خوش ہوا۔

میں نے بزنس کی دنیا میں ایک تہلکہ مچا دیا، مارکیٹنگ اور ایڈورٹائزنگ کے میدان میں بے پناہ کامیابیاں حاصل کیں، اس کے بعد میری خواہش تھی کہ مینجمنٹ کے شعبے میں کمال حاصل کروں۔ میرے نزدیک بزنس ایک آرٹ ہے، کاروبار میں کامیابی حاصل کرنے کے لیے اسے سیکھنے کی اشد ضرورت ہوتی ہے۔

**انعام اللہ یمکرونی**

جب جاپان اور کوریا کے سفارتی تعلقات بحال ہوئے تو کوریا میں سرمایہ کاری کے دروازے چوپٹ کھول دیے گئے۔ اب سنہری موقع تھا کہ میں اپنا بزنس جاپان سے کوریا میں منتقل کر لوں اور میں نے اسے غنیمت جانا۔ اس سے پہلے جاپان میں میرا بزنس Lotte ہوٹل، Lotte شاپنگ اور Lotte پٹرو کیمیکل کے نام سے چل رہا تھا۔

میں نے 1967ء کو کوریا میں Lotte کنفیکشنری کمپنی لگائی۔ اس کے ساتھ میں نے فوڈز، ڈسٹری بیوشن اور ٹورزم انڈسٹری کی ڈویلپمنٹ اور جدت کے لیے ابتدائی اقدامات کیے، یہ سفر پھر رکا نہیں، بلکہ بزنس کے متعدد شعبوں پٹرو کیمسٹری اور فنانس تک پھیلتا چلا گیا۔ 1997ء کے مالی بحران کی وجہ سے آئی ایم ایف جنوبی کوریا کو چلا رہا تھا۔ اس کے چنگل سے چھڑانے کے لیے میں نے اپنی ذاتی دو کروڑ ڈالر کی پراپرٹی بھی لگا دی، تاکہ میرا وطن کسی کا محتاج نہ رہے۔

اس کہانی سے ہمیں سبق ملتا ہے کہ ہم حالات اور دوسروں کو موردِ الزام ٹھہرانے کے بجائے خود میدان میں آئیں اور اپنے وطن اور قوم کی تعمیر اور خوشحالی کے لیے اپنی قیمتی صلاحیتوں، وقت اور دولت کو تعمیری سرگرمیوں پر صرف کریں۔

www.facebook.com/masimfarooq